

Fernando Carrión, editor

# Desarrollo cultural y gestión en centros históricos

FLACSO - ECUADOR

© FLACSO, Sede Ecuador

Páez N19-26 y Patria, Quito – Ecuador

Télf.: (593-2) 232030

Fax: (593-2) 566139

ISBN: 9978-67-056-4

Coordinación editorial: Alicia Torres

Corrección de textos: Edmundo Guerra

Diseño de portada y páginas interiores: Antonio Mena

Impresión: RISPGRAF

Quito, Ecuador, 2000

# Índice

Introducción	
El gobierno de los centros históricos . . . . .	5
<i>Fernando Carrión M.</i>	
<b>GESTIÓN Y DESARROLLO CULTURAL EN CENTROS HISTÓRICOS . . . . .</b>	<b>19</b>
Patrimonio cultural, multiculturalidad y mercado cultural en centros históricos . . . . .	21
<i>Teófilo Altamirano</i>	
Etnografía e historia visual de una etnicidad emergente: El caso de las pinturas de Tigua . . . . .	47
<i>Blanca Muratorio</i>	
Ciudadanía, democracia cultural y gestión de políticas en centros históricos. Las identidades cinéticas . . . . .	75
<i>Julio César Bolívar</i>	
Estrategias de legitimaciones y discursos: La utilización de las políticas de rehabilitación de los centros históricos . . . . .	85
<i>Stéphanie Ronda</i>	
Centros históricos y turismo en América Latina. Una polémica de fin de siglo . . . . .	105
<i>Ciro Caraballo Perichi</i>	
El Museo de la Ciudad Reflexiones sobre la memoria y la vida cotidiana . . . . .	121
<i>Eduardo Kingman y Mireya Salgado</i>	
<b>INFORMALIDAD Y GESTIÓN EN CENTROS HISTÓRICOS . . . . .</b>	<b>137</b>
Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada . . . . .	139
<i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	

Etnicidad e informalidad . . . . .	155
<i>Marcelo F. Naranjo</i>	
Aproximaciones a las diferencias culturales en los centros históricos . . . . .	165
<i>Marjorie Thacker</i>	
Centro histórico: relación social, globalización y mitos . . . . .	179
<i>Fernando Carrión M</i>	
Replamamiento del casco central de Santiago de Chile: Articulación del sector público y el sector privado . . . . .	193
<i>Pablo Contrucci Lira</i>	
DISEÑO Y MANEJO DE INDICADORES DE GESTIÓN PARA CENTROS HISTÓRICOS . . . . .	211
Propuesta de indicadores sociales para el centro histórico de Quito . . . . .	213
<i>Juan Ponce Jarrín</i>	
Hacia una nueva gestión ambiental urbana . . . . .	247
<i>Sigrid Vásquez D</i>	

# **Informalidad y gestión en centros históricos**



# Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada

Juan Pablo Pérez Sáinz\*

Se debe recordar que la problemática de la informalidad urbana fue una de las cuestiones sobre la que más se reflexionó durante el segundo lustro de los 80 e inicios de la década actual en América Latina. Causas de distinta índole explicarían tal interés: la persistencia del fenómeno informal a lo largo de las décadas de modernización; su expansión en los 80 como principal mecanismo de ajuste de los mercados laborales; la estrecha asociación entre pobreza e informalidad; la importancia de los informales como población electoral en los procesos de democratización; el creciente papel de la espacialidad en los conflictos sociales de las urbes; y, la superación de la percepción estigmatizante del fenómeno que se tenía en términos de marginalidad (Tokman 1987). Este interés supuso que diferentes interpretaciones sobre este fenómeno se desarrollaran.<sup>1</sup> No obstante, no se registra un verdadero debate entre los diversos enfoques.<sup>2</sup> Una de las razones, al respecto es la especialización creciente de disciplinas, en las ciencias sociales, que ha llevado que los discursos se hayan encerrado en sí mismos sin buscar la confrontación interdisciplinaria (Thomas 1995).

El presente artículo quiere plantearse qué ha pasado con esa reflexión, en un plano conceptual. Para ello, en un primer apartado se esbozará las principales proposiciones analíticas de los dos enfoques predominantes en la región: el del ya desaparecido 'Programa de Empleo para América Latina y el Caribe'

---

\* Doctor en Economía; FLACSO-Costa Rica

1 Para evaluar el alcance de las mismas, véase Pérez Sáinz (1991), Portes y Schaufli (1993) y Rakowski (1994).

2 La excepción la constituyó el debate llevado a cabo en *Estudios Sociológicos* entre Portes y Benton (1987) y Klein y Tokman (1988).

(PREALC) y el denominado regulacionista.<sup>3</sup> Pero, en un segundo acápite, también se quiere ver si los mismos siguen siendo pertinentes para explicar los cambios acaecidos con la reestructuración productiva y social inducida por los programas de ajuste estructural. Partiendo de la premisa que la informalidad es una manifestación histórica de una de las lógicas básicas que estructuran el mercado de trabajo, la autogeneración de empleo, se quiere abordar nuevos escenarios de la misma en el contexto actual de modernización globalizada. Se concluye que el término informalidad ha dejado de ser pertinente y su uso induce a confusión e imposibilita captar las transformaciones en curso.

### **Enfoques sobre informalidad: sus referentes históricos**

La institución pionera en América Latina en reflexionar e investigar sobre este fenómeno fue el PREALC, a inicios de los 70. En su esfuerzo por conceptualizar la informalidad se pueden diferenciar dos momentos.

En la década del 70, además de producir todo un conjunto de estudios empíricos para caracterizar este fenómeno, los principales funcionarios de esta institución comenzaron a desarrollar un intento de formalización teórica del concepto sector informal urbano. El punto de partida fue afirmar la existencia de un excedente de mano de obra que mostraba que si bien el proceso de industrialización (basado en la sustitución de importaciones y que constituyó el modelo generalizado de las experiencias modernizadoras de la región) había logrado un ritmo aceptable de crecimiento del producto, el mismo no era correlativo con el incremento de oportunidades de empleo. Inscribiéndose en la tradición del pensamiento cepalino, que se evidenciaría también en otras reflexiones del PREALC, se identificaban distintas causas (estrechez del mercado interno, transnacionalización del proceso industrializador y sesgo del progreso técnico) de tal desajuste (Souza y Tokman 1976).

La presencia de tal excedente laboral suponía que su absorción tenía que localizarse fuera del sector moderno de la economía. Es decir, se postulaba que había segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano pero articulados entre sí dando lugar a distintas situaciones dependiendo del desarrollo del sector formal. Tal diversidad de situaciones llevó a acuñar la expresión 'subor-

---

3 No consideramos la propuesta de Hernando de Soto, que gozó de gran popularidad a fines de los 80, por sus falacias metodológicas. Para una crítica al respecto, véase Pérez Sáinz (1991).



dinación heterogénea' para señalar que la expansión del sector informal depende de los espacios o nichos económicos no ocupados por el sector moderno que es el que lidera el proceso de desarrollo (Tokman 1978).

Por otro lado, se enfatizaba la idea de una única estructura productiva pero de carácter heterogéneo, con diferentes niveles tecnológicos. Así, se afirmaba que "...existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo formal, lo que implica a su vez una estructura de remuneraciones también diferenciada. Por otra parte, el número de puestos de trabajo en cada uno de los estratos es limitado, siendo previsible que es menor cuanto más alto es el estrato en referencia. Sin embargo, las personas pueden, individualmente y bajo ciertas condiciones, transitar de un estrato del mercado a otro (...) Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural" (Souza y Tokman 1976: 64). Esto es, se entendía a la informalidad como sector productivo, de ahí que la expresión del PREALC sea la de sector informal urbano, y se rescataba del pensamiento cepalino la idea de conformación heterogénea de la estructura productiva que la modernización había generado.

Este carácter subordinado del sector informal se expresaba en la facilidad de acceso al mismo, fenómeno que PREALC, desde el comienzo de su reflexión, erigió en un rasgo clave de su comprensión. Tal facilidad se entendía en un doble sentido. Por un lado, implicaba escasos recursos tecnológicos, en tanto que las actividades informales se caracterizaban por su poca capitalización y por constituir unidades productivas de reducido tamaño. Por otro, estas actividades eran accesibles, puesto que se localizaban en mercados competitivos o en la base de la estructura productiva en el caso de mercados oligopólicos concentrados; o sea, las actividades informales eran aquéllas que obtenían ganancias de origen no monopolístico (Souza y Tokman 1976).

Por consiguiente, en ese primer momento de reflexión, se puede decir que la heterogeneidad de la estructura productiva y su reflejo en la segmentación del mercado de trabajo fueron los grandes referentes analíticos de la propuesta del PREALC. No obstante, no quedó claro si este fenómeno debía ser abordado desde tal estructura o en términos de mercado laboral. Esta ambigüedad quedó resuelta, en la década del 80, cuando se postuló la génesis de la informalidad en términos de la segmentación del mercados de bienes.

Al respecto fue Mezzera (1987) quien planteó una argumentación más elaborada. Su punto de partida fue la ausencia de mercados de capitales en las

economías latinoamericanas. Este hecho suponía que las firmas debían reinvertir sus excedentes y financiarse a partir de sus propios flujos de caja. La necesidad de asegurar tal autofinanciamiento conlleva políticas de precios que tendían a establecer barreras oligopólicas concentradas. Los medios para conseguir tal fin eran fundamentalmente dos. Primero, este tipo de firmas intentaba obtener -según sus capacidades financieras- la tecnología más moderna disponible tanto para disminuir costos de producción como para ajustarse a los patrones de consumo imperantes, fuertemente influidos por modas consumistas. Segundo, estas firmas mantenían una alta capacidad ociosa para defenderse de posibles competidores e inundar el mercado con sus artículos si fuera necesario. Por lo tanto, las distorsiones en los precios de los productos no eran la causa, sino el efecto de comportamientos oligopólicos. En este sentido, este autor concluía su argumentación afirmando que "...la explicación principal de la permanencia del excedente de oferta de trabajo urbano es la estrategia de erigir y defender barreras a la entrada de mercados de bienes, que involucra un sesgo inmanente contra las técnicas intensivas en trabajo" (Mezzera 1987: 4).

Concomitantemente, se delimitaba -de manera operacional- el sector informal urbano en base a cuatro categorías ocupacionales: los patronos de microempresas; los asalariados de los mismos; los trabajadores por cuenta propia; y los trabajadores familiares no remunerados. Pero lo importante era que se trataba de categorías comprendidas en establecimientos de menos de cinco personas empleadas y, por tanto, se consideraba al tamaño de establecimiento como una variable *proxy* del desarrollo tecnológico. Es decir, la relación capital/trabajo era la variable clave. La confusión entre la misma y su *proxy* conllevó toda una serie de críticas, injustas, a este enfoque.

El otro enfoque importante es el regulacionista<sup>5</sup> que partió de la reflexión de la articulación entre los sectores formal e informal. La clave de la comprensión de tal nexo se encontraba en plantearlas desde una perspectiva histórica, dado que la gran mayoría de las actividades que se reconocen como informales existían ya en los comienzos del capitalismo. En relación con ello, se indicó que los tres modelos de producción interrelacionados, que se encuentran en la informalidad (la subsistencia directa, la producción e intercambio de pequeñas unidades y la producción capitalista atrasada) abundaban en el capitalismo dimitonómico. Los dos primeros modelos complementaban al trabajo asalariado

---

5 Dentro de él sobresale la figura de Portes cuyos principales trabajos sobre el tema han sido compilados en Portes (1996).

‘semiproletariado’ haciendo posible su reproducción y, el tercero, correspondía a la configuración predominante de las relaciones de producción. Configuración que cambiaría con el desarrollo de la lucha de la clase obrera que lograría la regulación de sus relaciones laborales, formalizándolas y haciendo, por tanto, factible el contraste entre lo formal y lo informal (Portes 1988). La pregunta que se formuló, desde esta perspectiva, fue la siguiente: ¿qué había de nuevo con el fenómeno informal? Lo novedoso consistía no en que este tipo de actividades hayan sobrevivido, sino que el capitalismo moderno las había tornado funcionales mediante un doble mecanismo: proveyendo a la clase trabajadora formal acceso al consumo y permitiendo salarios mínimos, con la subsiguiente evasión de pagos indirectos de seguridad social (Portes y Walton 1981).

Recientemente, desde esta perspectiva analítica, se ha precisado la conceptualización de economía informal, la cual no es entendida como condición individual, sino como “...un proceso de generación de ingreso caracterizado por un hecho central: *su no regulación por instituciones sociales en un contexto social y legal donde actividades similares sí lo están*” (énfasis por los autores) (Castells y Portes 1989: 12). Es decir, la regulación se erige en el criterio básico para entender al fenómeno informal además al mismo se le otorga alcance universal. Así, la informalidad no es sólo ese sector articulado al formal que ha surgido en los procesos de modernización capitalista periférica, sino también expresiones como las de la denominada economía sumergida de los países capitalistas avanzados e, incluso, la llamada economía secundaria de los países con planificación centralizada.

La razón de atribuir tal alcance al concepto de economía informal se justifica por la presencia de una serie de características comunes a todas estas situaciones distintas: articulación sistémica del sector informal a la economía nacional; presencia de una fuerza laboral degradada y vulnerables; e incremento de la actividad informal con mayor permisividad estatal (Castells y Portes 1989).

Por consiguiente, estos dos enfoques han tenido énfasis interpretativos y referentes históricos distintos. Para el PREALC, el criterio de diferenciación sectorial fue de naturaleza tecnológica y, por consiguiente, focalizado en la interpretación del proceso productivo. Por su parte, el enfoque regulacionista, como su denominación indica, privilegió la existencia o no de regulación y se centró, mas bien, en el mercado de trabajo. En este sentido, ambos enfoques miraron a fenómenos diferentes y, por tanto, han sido más bien complementarios antes que alternativas analíticas. La confusión al respecto es porque han utilizado el mismo término, informalidad, para designar realidades distintas.

En cuanto a los referentes históricos, el PREALC fue más preciso: el sector informal urbano es un resultado del modelo de desarrollo, basado en la sustitución de importaciones, y ése ha constituido su horizonte histórico. Por el contrario, la perspectiva regulacionista ha sido mucho más ambiciosa. Ha planteado la problemática en términos del desarrollo general del capitalismo y además ha conferido a su concepto visos de universalidad. Pero, la pregunta a realizarse es la siguiente: ¿persisten aún, en el caso de América Latina, los referentes históricos que han conferido a ambos enfoques pertinencia analítica?

## Globalización y autogeneración de empleo

Las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los ochenta, y la aplicación de programas de ajuste estructural, insinúan que un nuevo orden productivo está en gestación. Parecería que el mismo tiende a imponer un modelo acumulativo basado en la producción de transables<sup>6</sup> dentro de la lógica de globalización que predomina en el contexto mundial. En este sentido, se sugeriría que la reflexión sobre la problemática de la informalidad no puede ser la misma.

Esta necesidad de cambio se expresa, de manera nítida, en el enfoque del PREALC. Como se mencionó en el apartado precedente, el criterio central en este enfoque para diferenciar el sector formal del informal fue la relación capital/trabajo operacionalizada en la variable *proxy*, tamaño del establecimiento según el número de personas empleada. No obstante, con los nuevos cambios tecnológicos producidos ya no puede postularse una asociación entre ambos tipos de variables en el sentido que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su productividad más elevada. Esta relación corresponde a un mundo productivo, el fordista, basado en economías de escala y en la producción en serie.

El desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica, supone que las mismas pueden adaptarse perfectamente a los pequeños establecimientos. Es decir, la productividad no es más privilegio de la gran empresa. Pero de igual manera, el enfoque regulacionista se ve cuestionado por los nuevos

---

6 Este sector lo comprenderían los bienes y servicios cuyos precios se ven afectados, de manera directa, con las variaciones en la tasa de cambio.

cambios. Es inobjetable que los mercados de trabajo, referente analítico por excelencia de esta interpretación, se encuentran sometidos a un creciente proceso de flexibilización que conlleva una desregulación generalizada. Esto supone, desde esta perspectiva, que se estaría ante una informalización rampante del empleo que hace que la distinción formal/informal pierda, progresivamente, pertinencia. La expresión ‘informalización de la formalidad’, que suele emplearse a menudo desde este enfoque, reflejaría este nuevo fenómeno.

Las dificultades de estos referentes teóricos no implican que el objeto real que han tratado de explicar haya desaparecido. El problema radica que su génesis, características y dinámica está adquiriendo rasgos novedosos que estos marcos analíticos no logran captar satisfactoriamente. De hecho, lo que persiste es la autogeneración de empleo como una de las tres lógicas básicas que estructuran cualquier mercado laboral<sup>7</sup> pero sus manifestaciones están cambiando. La informalidad ha constituido la expresión histórica de esta lógica durante el período modernizador previo pero, no lo es más, del actual.

En el sentido de ir gestando una nueva interpretación al respecto se quiere esbozar tres escenarios que reflejarían las manifestaciones actuales del empleo autogenerado. Las mismas se plasman en el siguiente cuadro.

### ESCENARIOS DE AUTOGENERACIÓN DE EMPLEO EN LA GLOBALIZACIÓN

Escenario	Contexto	Recursos	Desafíos	Territorialidad
Economía de la pobreza	Exclusión	Muy escasos	Equidad a nivel societal/ “empleabilidad”	Doméstica/Itinerante/ Invasión del espacio público
Subordinación al sector de transables	Globalización	Escasos	Relaciones con el sector de transables institucionalizadas e incentivadoras de innovaciones	Fragmentación e invisibilización/ Aglomeración
Aglomeración de pequeñas empresas	Globalización	Socio-territorialidad	Especialización e innovaciones tecnológicas y organizacional	Comunitaria

7 Las otras dos serían las de salarización y la de exclusión.

El contexto del primer escenario sería la exclusión. Tal como se insinúa, el actual proceso de globalización, marcado por una dinámica que no refleja mayor integración de economías nacionales, puede esperar que importantes sectores de la población no se incorporarían -de manera estable- a tal proceso; es decir, se verían excluidos del mismo. Esto supone que esta modalidad de autogeneración de empleo está signada por lógicas de subsistencia de ahí su denominación como economía de la pobreza. Se trata de pobres produciendo para pobres.

Se puede pensar que este escenario es una prolongación del tipo de informalidad que ha predominado en la región, y que alcanzó su mayor expresión con la crisis de los 80, mostrando así la permanencia de una pobreza de tipo estructural. Pero, al respecto, este escenario contiene también elementos inéditos ya que al mismo se incorporan los denominados nuevos pobres; o sea, aquellos sectores que, como resultado de la crisis y las políticas de ajuste, han caído en una situación de pauperización.<sup>8</sup> También se pueden apuntar diferencias en términos del proceso de génesis de este tipo de autogeneración de empleo. Previamente, siguiendo las acertadas proposiciones del PREALC al respecto, era el tipo de desarrollo tecnológico, que privilegiaba las técnicas intensivas en capital, el principal factor de generación de un excedente estructural de fuerza laboral que para sobrevivir autogeneraba empleo en actividades informales.

En el nuevo escenario, tal sesgo tecnológico no es evidente. Si bien se puede pensar en producción de transables, en base a técnicas intensivas capital, también existen actividades que privilegian un sesgo tecnológico hacia el factor trabajo.<sup>9</sup> En este sentido, se podría argumentar que el excedente laboral se generaría más bien por la lógica no integradora del nuevo modelo que hace que la dinámica de generación de empleo sea restringida.

Debido a estas características, los recursos de este escenario son muy limitados y las posibilidades de evolucionar a una situación de dinamismo son, por tanto, escasas. De hecho, este escenario suele estructurarse en torno a un círculo vicioso. Del lado de la oferta de los bienes y servicios producidos se encuen-

---

8 El término de 'nuevos pobres' designa a grupos, especialmente de asalariados urbanos, que, si bien tienen satisfechas necesidades básicas por ubicarse en medios ciudadanos, sin embargo la crisis de los 80 habría mermado sus ingresos por debajo de la línea de pobreza. El término fue acuñado en la propuesta famosa de Kztzman (1989) sobre la heterogeneidad de la pobreza.

9 El caso de la industria de maquila, una de las manifestaciones más claras de globalización en la región, es ejemplificador al respecto. Así, la denominada maquila de segunda generación, como la que se detecta en ciertos sectores (autopartes, electrónica avanzada, etc.) suele basarse en técnicas intensivas en capital. Por el contrario, la maquila tradicional, de primera generación privilegia las actividades intensivas en mano de obra.

tran actividades de muy baja productividad donde su viabilidad económica se sustenta en la prolongación de la jornada laboral (mecanismos de autoexplotación de los informales). Y del lado de la demanda se encuentran consumidores de bajos ingresos, normalmente pauperizados, que difícilmente pueden dinamizar el mercado. Es un escenario donde pobres producen para pobres, de ahí su denominación como economía de la pobreza.

Los desafíos, (cuadro) pueden ir en dos direcciones que no implican modelos de intervención mutuamente excluyentes. La primera actuaría sobre la demanda mediante transferencias que incrementarían los ingresos y así se dinamizaría la demanda. Esta sería una salida de alcance colectivo y de proyección societal pero el tipo de racionalidad prevaleciente en las políticas de combate a la pobreza, de naturaleza focal y no universal, no hace muy probable este tipo de acción. Pero, en segundo lugar, pudieran darse salidas más individualizadas que podrían tener una doble trayectoria. Por un lado, la fuerza laboral podría adquirir o recuperar empleabilidad (o sea, capacidad de emplearse), como asalariados, en el sector de transables. Obviamente, programas de capacitación pueden jugar un papel clave al respecto<sup>10</sup>. Pero, por otro lado, pudiera pensarse en casos donde se mantiene la condición de autoempleo pero se relocaliza la correspondiente actividad en otro de los dos escenarios, el de subordinación a firmas de transables o el de aglomeraciones de pequeñas empresas.

No obstante, hay que tener en cuenta que estos ámbitos no son, necesariamente, de fácil acceso. Además de posibles barreras económicas pueden operar otras de tipo no económico: sociales en términos de redes o territoriales a base de pertenencia al espacio que delimita la aglomeración.

La territorialidad de la economía de la pobreza sería, fundamentalmente, la del modelo acumulativo previo; o sea, correspondería a una espacialidad urbana-metropolitana. Pero a su interior es posible detectar varias modalidades que mostrarían cierta diversidad territorial. La primera sería la del espacio barrial y mostraría la no separación de los ámbitos laborales y residenciales. O sea, como bien se sabe, es un fenómeno recurrente que las actividades de subsistencia se localicen en la propia vivienda. Además la clientela se caracteriza por la proximidad geográfica insertándose estas actividades dentro de lo que se podría llamar la economía barrial. Una segunda modalidad sería la de las actividades ambulantes que no se fijan en el espacio sino que lo transitan de manera itine-

---

10 Invertir en la gente es uno de los temas de consenso sobre políticas actuales de empleo en la región. Respecto a la capacitación existe una reorientación de la especialización hacia las competencias (Tokman 1997).

rante. Finalmente, estaría la territorialidad pública que remite al fenómeno de las ventas callejeras. Un fenómeno que tiene una doble importancia. Por un lado, es el tipo de actividad que ha otorgado, en el período de modernización previo, más visibilidad a la informalidad. Y, por otro lado, es la forma de territorialidad más conflictiva, especialmente en oposición a los poderes municipales, y que ha posibilitado las formas organizativas más desarrolladas de este tipo de trabajadores.

El segundo escenario se gestaría dentro del propio ámbito de la globalización y remitiría aquéllas actividades subordinadas en tal contexto. O sea, se estaría ante procesos de deslocalización productiva de empresas con el objetivo de lograr sistemas flexibles y ligeros que se adecuen a los imperativos de la globalización. Al respecto, se puede pensar en dos tipos de situaciones básicas. Por un lado, estaría la denominada externalización de ciertas fases productivas con la constitución de pequeñas empresas, en manos de antiguos asalariados, que proveerían los productos de esas fases como insumos constituyéndose así cadenas productivas. Y, por otro lado, estaría la subcontratación como respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes que requieren flexibilidad.

La primera modalidad tenderá a acaecer más en contextos donde ya existía un tejido industrial denso, como en las economías latinoamericanas de modernización temprana, mientras que la segunda se ajustaría más a situaciones de modernización tardía. Se puede argumentar que estos procesos de deslocalización implican cumplir con ciertos requisitos de normas de producción y de calidad lo cual tiende a excluir a establecimientos con producción muy precaria. No obstante, en tanto que tales procesos suelen generar una dinámica de ramificación, sus terminales pueden incursionar en el mundo de la autogeneración de empleo e incorporar unidades productivas del mismo<sup>11</sup>.

En el segundo escenario, sería el tipo de modelo de relaciones con las empresas de transables el que determinaría la existencia de dinamismo durable o espúreo. Es decir, la dinamicidad generada por la externalización productiva o la subcontratación no significa necesariamente posibilidades de acumulación sostenida. Todo dependerá del tipo de nexos con el sector de transables que es

---

11 Hay que recordar que este tipo de fenómeno fue enfatizado por el enfoque neo-marxista sobre la informalidad a inicios de los 80 con su tesis de la salarización encubierta; o sea, trabajadores por cuenta propia que, en última instancia, laboraban para empresas formales a través de distintas mediaciones. La principal causa de la deslocalización productiva, apuntada desde ese enfoque, era abaratar los costos salariales, especialmente los indirectos (prestaciones sociales) (Portes y Walton 1981). En la actualidad, se argumentaría que, si bien tal razón persiste, lo más importante parecerían ser las necesidades de flexibilización, en un sentido amplio, de las estrategias empresariales.



el gran desafío que afronta este escenario. Al respecto se puede pensar en dos posibles situaciones. Por un lado, estaría la tradicional, con relaciones de tipo vertical y jerárquico. Pero, por otro lado, también puede pensarse en un modelo donde los nexos son de naturaleza institucionalizada y tienden a incentivar las innovaciones, tanto en lo tecnológico como en lo organizativo, de los establecimientos proveedores o subcontratados<sup>12</sup>. En este tipo de situación, de carácter horizontal, se podría imponer una dinámica acumulativa sostenida de los establecimientos; proceso que parece mucho más improbable si los nexos son verticales y el dinamismo sería meramente espurio.

En cuanto a su territorialidad hay que señalar que, en este escenario, se posibilitan, al menos, dos modalidades. La primera, que sería la más clásica, consistiría en que la descentralización productiva encuentra su expresión espacial en la difuminación de la fábrica en la ciudad haciendo irreconocible a la primera. Se estaría ante una lógica de fragmentación e invisibilidad. Pero también en este escenario se pueden encontrar casos de aglomeración que hace que puedan ser también abordados, analíticamente, desde la óptica del siguiente escenario.

El tercer escenario sería, sin duda, el más optimista y promisorio. Obviamente, las aglomeraciones de pequeñas empresas son heterogéneas y pueden aglutinar distintos tipos de establecimientos. Este tipo de escenario se caracteriza por la existencia de socio-territorialidad lo que supone su mayor potencial para poder evolucionar hacia situaciones que se asemejarían, manteniendo las diferencias, a los distritos industriales del norte<sup>13</sup>.

La existencia de socio-territorialidad tiene una doble consecuencia importante para el análisis de este escenario. Por un lado, está la dimensión de espacialidad presente en el mismo. Es decir, la aglomeración de pequeñas empresas se enmarca dentro de un ámbito comunitario del cual forman parte. Al respecto, se puede argumentar que contextos metropolitanos no son propicios a la

---

12 Sobre las consecuencias de estos dos tipos de modelos, tomando como referente a la empresa japonesa, véase Coriat (1993).

13 De la copiosa bibliografía existente sobre este fenómeno, cabe destacar el texto de Becattini (1992) por su intento de adecuar el concepto original, el de economista británico Alfred Marshall, a la realidad de la denominada 'Tercera Italia'. En este sentido, el autor italiano enfatiza la socio-territorialidad como elemento definitorio central del distrito industrial. Se debe añadir que Sabel (1988), uno de los principales inspiradores del enfoque de especialización flexible, habría propuesto -hace algún tiempo- la potencialidad de ciertos sectores de la informalidad latinoamericana para evolucionar hacia una situación de distrito industrial. No obstante, hay que tener cuidado, como siempre, con la universalización de modelos.

constitución de este tipo de tejido socio-económico por la ausencia de lazos comunitarios que suelen reflejar el divorcio entre lugar de residencia y el lugar de trabajo. Por consiguiente, sería en los niveles más bajos del sistema urbano, en las fronteras con la ruralidad, que este tipo de escenario tienen mayores posibilidades de desarrollo<sup>14</sup>. Esto supone que la asociación previa entre informalidad y urbanización, postulada especialmente por el enfoque del PREALC, se cuestiona.<sup>15</sup> De hecho, esto es un reflejo que el corte rural/urbano propio de la modernización previa se está redefiniendo.

Hay que resaltar que la ecuación ruralidad = agricultura no tiene la fuerza de antaño debido, entre otras razones, a la pauperización campesina que ha conllevado la diversificación de las fuentes de sus ingresos donde las actividades no agrícolas han ganado peso en los medios rurales. En este sentido la configuración de economías locales supone que los núcleos urbanos se constituyan en centros del desarrollo de sus entornos rurales y que esa diferenciación territorial, propia de la modernización previa, se esté desdibujando (Schejtman 1999).

Por otro lado, socio-territorialidad supone también que este proceso de aglomeración y dinámica económicas tienen que ser analizados en términos del contexto socio-cultural que los enmarca. En este sentido, el concepto de capital social, entendido cómo el contexto socio-cultural puede afectar los comportamientos económicos de los miembros de una misma colectividad, aparece como crucial. Al respecto, cabe la existencia de posibles modalidades de tal tipo de capital. La primera es la que se define como introyección de valores que remite a la existencia de una cierta ética y cultura económica que pueden ser compartidas como recursos por los miembros de la misma colectividad.

La segunda forma es denominada reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales pero que no involucran transacciones monetarias; o sea, se trata de redes de intercambio recíproco no mercantil que en América Latina han sido estudiadas en relación a la marginalidad urbana.

Tercero, solidaridad confinada expresaría la reacción de la comunidad ante percepción de amenazas u hostigamiento externos. Y, confianza exigible, entendida como la subordinación y adecuación de los deseos individuales a las expectativas colectivas, representaría la cuarta modalidad de capital social (Portes

---

14 Se está ante la comunidad clásica de vecindad pero donde la actividad principal no es necesariamente la agricultura sino una actividad secundaria (como la artesanía) o terciaria (como el turismo).

15 Recordemos que el término utilizado por este enfoque era el de "sector informal urbano".

y Sensenbrenner 1993: 1323-1327). Es decir, la existencia de capital social muestra que el mercado no es autónomo sino que viene condicionado por los marcos socio-culturales que los viabilizan.

Los retos que afrontan este tipo de escenario remiten, en primera instancia, a la especialización, fundamentalmente entre actividades productivas con aquéllas de servicios de apoyo. Si la misma no se da, se corre el peligro que la cooperación entre productores se minimice y prevalezca la competencia basada en la imitación.

La ausencia de innovación, incentivada por la dinamicidad de este escenario que puede generar la ilusión que la demanda es ilimitada, supone que el mercado se imponga con lógicas de naturaleza perversa. Por el contrario, la especialización puede coadyuvar a que las lógicas mercantiles devengan positivas, en el sentido que se incentive la competencia por innovación. Este tipo de competencia permite su combinación con la cooperación, creando un círculo virtuoso de crecimiento, característica del desarrollo exitoso de los distritos industriales del norte.

## **Conclusiones**

En la nueva realidad de la modernización globalizada, las distinciones de orden tecnológico, institucional e, incluso, espacial son mucho más difusas que en el pasado. Por esta razón, los enfoques predominantes de las décadas pasadas tienen dificultades en explicar las transformaciones que están acaeciendo en términos de las manifestaciones actuales de la lógica de autoempleo.

Lo que se necesita es una resignificación de estas manifestaciones. De hecho el término 'neoinformalidad', que acuñamos hace algún tiempo (Pérez Sáinz 1995), lo intentaba. En efecto, argumentaba la persistencia del fenómeno informal pero el prefijo advertía que se habían operado cambios. Recientemente, lo hemos cuestionado (Pérez Sáinz 1998) pero no lo suficiente. Auto-críticamente, debemos reconocer una doble carencia en esa propuesta.

Primero, se ha confundido la lógica estructurante con su manifestación histórica. En este sentido, lo que postularíamos ahora es que la informalidad ha constituido la expresión histórica de la autogeneración de empleo en la modernización previa. Al respecto la explicación de génesis del fenómeno que ofreció el PREALC, en términos de excedente estructural de fuerza de trabajo, ha tenido la gran virtud de su historicidad. Se estaba ante un concepto con perti-

nencia analítica acotada geográfica (América Latina y sociedades similares) e históricamente (la modernización previa). La superación de ese momento histórico, a partir de la crisis de los 80, supone que el término informalidad pierde, inevitablemente, su valor heurístico.

Segundo, el término informal remitía, independientemente del enfoque, a la oposición entre modernidad y tradición en términos laborales. El empleo formal, a partir del cual se pensó -de manera etnocéntrica- la informalidad como negación, constituyó el paradigma, por excelencia, de la modernidad laboral. Hoy, ese corte ha dejado de ser relevante. La modernización globalizada impone, mostrando la nueva centralidad del mercado, una distinción de orden mercantil entre actividades transables y no transables. Es una diferenciación entre la incorporación a la globalización y la exclusión de la misma. En este sentido, el análisis de los distintos escenarios muestra que la lógica de la autogeneración de empleo cruza esa diferenciación entre actividades transables y no transables. Equiparar, de manera analógica con el pasado, el autoempleo con la exclusión (sinónimo de nueva tradicionalidad) de la globalización (nueva modernidad) sería sólo considerar una de las posibles manifestaciones actuales de esta lógica: la economía de la pobreza. Afortunadamente, esta lógica no es sinónimo de pauperización y exclusión sino que se inscribe también en las oportunidades del proceso globalizador con los otros dos escenarios.

Por consiguiente, se impone el abandono del término informal que ha jugado ya su función explicativa en la modernización previa. Esta petición no responde a mera higiene semántica. El problema de mantener este significante es el significado que arrastra que remite a realidades del pasado e impide captar las transformaciones que están acaeciendo en la modernización globalizada.

## Bibliografía

Becattini, F.

- 1992 El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico, en F. Pyke, G. Becattini y W. Senegenberger (comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Castells, M. y A. Portes

- 1989 World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy, en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.):

- The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Coriat, B.  
1993 *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, Madrid: Siglo XXI
- Kaztman, R.  
1989 La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo, *Revista de la CEPAL*, No. 37.
- Klein, E. y Tokman, V.  
1988 Sector informal urbano: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton, *Estudios Sociológicos*, Vol.VI, No.16
- Mezzerá, J.  
1990 Informal Sector as in PREALC, *mimeo*.
- Pérez Sáinz, J. P.  
1991 *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, Caracas: FLACSO/Nueva Sociedad.
- 
- 1995 Globalización y neoinformalidad en América Latina, *Nueva Sociedad*, No.135
- 
- 1998 Es necesario aún el concepto de informalidad, *Perfiles Latinoamericanos*, No.13
- Portes, A.  
1988 El sector informal: definición, controversia y relaciones con el desarrollo nacional, *Cuadernos de Ciencias Sociales*, San José: FLACSO
- Portes, A.  
1995 *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México: FLACSO/Porrúa.
- Portes, A. Walton, J.  
1981 *Labor, Class and the International System*, New York: Academic Press
- Portes, A. y Benton, L.  
1987 Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación, *Estudios Sociológicos*, Vol.V, No.13

- Portes, A. y Schauffler, R.  
 1993 Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector, *Population and Development Review*, Vol. 19, No. 1.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J.  
 1993 Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology*, vol. 98, No. 6.
- Rakowski, C. (ed.)  
 1994 *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, Albany: SUNY Press.
- Sabel, C.  
 1988 Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications or Industrialization in the Third World en A. Foxley, M. S. McPherson y G. O'Donnell (eds.): *Development, Democracy and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, Notre Dame: University of Notre Dame.
- Schejtman, A.  
 1999 Las dimensiones urbanas en el desarrollo rural, *Revista de la CEPAL*, No.67
- Souza, P. R. y Tokman, V. E.  
 1976 El sector informal urbano; en Souza y Tokman (coords.): *El empleo en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Thomas, J.  
 1995 *Surviving in the City. The Urban Informal Sector in Latin America*, London: Pluto Press.
- Tokman, V. E.  
 1978 Las relaciones entre los sectores formal e informal: Una exploración sobre su naturaleza, *Revista de la CEPAL*, primer semestre
- 
- 1987 El sector informal: quince años después; *El Trimestre Económico*, No. 215
- 
- 1997 Generación de empleo y reformas laborales, *Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe*, Caracas: FLACSO/Nueva Sociedad.