

Abundancia como efecto de escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano

MEZZERA, JAIME

Este artículo discute el sector informal urbano como resultado de un excedente de oferta de trabajo en las ciudades y se basa en la noción de que se trata de un sector subordinado al sector moderno de modos reminiscentes de los análisis centro-periferia de la teoría de las relaciones internacionales.

Se define al sector informal como "el conjunto de las unidades productivas que tienen muy bajas relaciones capital-trabajo y constituyen el refugio de todos aquellos que resultan excluidos del empleo en el sector moderno y se ven forzados a inventar modos de obtener un ingreso que les permita subsistir".

Un excedente de oferta de trabajo grande y permanente implica que no hay modo de que la sociedad pueda financiar el desempleo de todos los excluidos del sector moderno. Por ello, aquellos que necesitan urgentemente un ingreso - especialmente los jefes de hogar optan por subemplearse en el sector informal.

A continuación, el artículo discute el concepto de un excedente coyuntural de oferta de trabajo y el ajuste del mercado laboral en el corto plazo para ofrecer una explicación de la relativa estabilidad de la tasa de desempleo abierto durante el ciclo económico.*

Jaime Mezzera: Economista uruguayo. P.h.D. en Economía en la Universidad de Boston. Experto en planificación del empleo y consejero regional de PREALC. Entre sus recientes publicaciones destaca: "El sector informal como expresión del excedente de oferta de trabajo urbano".

* Este artículo se benefició de comentarios hechos por Michael Hopkins, Emilio Klein y Víctor Tokman, todos de la OIT. Los errores y omisiones que quedan son de responsabilidad del autor.

El excedente de oferta de trabajo urbano surge porque el sector moderno es incapaz de generar empleos bien remunerados para todos los miembros de la fuerza de trabajo de las ciudades. La diferencia entre esa fuerza de trabajo y el empleo moderno se define aquí como excedente de oferta de trabajo urbano.

El pequeño tamaño inicial del sector moderno explica en parte la persistencia del excedente de oferta. En el promedio de 14 países latinoamericanos¹ hacia 1980, 45 por ciento de la fuerza laboral tenía empleos modernos (incluyendo el empleo público) y 20 por ciento empleos informales urbanos, mientras 12 por ciento se ocupaba en actividades rurales modernas y el 23 por ciento restante en el sector tradicional rural². Al mismo tiempo, la fuerza de trabajo urbana estaba creciendo a una tasa de 3,7 por ciento anual como resultado de las migraciones rural-urbanas sumadas al crecimiento vegetativo (PREALC, 1981).

Ahora bien, si alrededor de 70 por ciento de los empleos urbanos están en sectores modernos, éstos deben crear empleo a razón de 5,3 por ciento anual para absorber a todos los nuevos entrantes a la fuerza de trabajo. Suponiendo que hay ganancias de productividad de 2,5 por ciento al año, el producto del sector moderno tendría que haberse expandido a razón de casi 8 por ciento al año, simplemente para mantener constante el excedente de oferta de trabajo urbano. Dado que la migración es un fenómeno de largo plazo, tal ritmo de crecimiento debería haberse mantenido durante varias décadas. Obviamente, esto no ha sido posible: a pesar de que el sector moderno creció a más de 6 por ciento anual durante treinta años consecutivos, todo lo que se ha

¹Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

²Véase PREALC (1981), cuadro 1. Estas cifras definen a la fuerza de trabajo del sector informal urbano como la suma de los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Por tanto, excluyen asalariados y patronos de empresas pequeñas. Así, las cifras aquí utilizadas son una estimación de mínima del tamaño del empleo informal.

logrado - y es mucho - es que la ponderación del sector informal urbano se mantenga en alrededor de 30 por ciento de la PEA urbana³.

Adicionalmente, el proceso de acumulación del sector moderno ha tenido un fuerte sesgo hacia la concentración en el sentido de que en el sector informal el incremento del capital por trabajador - y, por tanto, producto e ingreso por trabajador - han estado sistemáticamente por debajo de los registrados en el sector moderno, contrariamente a los resultados predichos por la teoría económica convencional. Este proceso fue identificado en América Latina hace ya 30 años, en los trabajos pioneros de Aníbal Pinto (1965, 1970) sobre las tendencias endógenas a la concentración de los frutos del progreso técnico que llevan a perpetuar la heterogeneidad del sistema productivo.

■ Segmentación, exclusión y supervivencia

Ello apunta a la necesidad de concebir mercados que no son homogéneos, sino que resultan de yuxtaponer a un segmento moderno otro informal, diferenciados porque el primero opera de acuerdo con la lógica de acumulación capitalista, establece y mantiene dominio oligopólico sobre los mercados de productos, genera rentas oligopólicas que se reinvierten principalmente en el mismo sector y así muestra relaciones capital-trabajo extremadamente altas (Mezzera, 1987). En sociedades donde el capital es el factor escaso, esta tendencia a sobrecapitalizar las empresas modernas implica excluir a un segmento grande de la fuerza laboral. Naturalmente, la necesidad de procurarse algún ingreso para la supervivencia familiar lleva a estos trabajadores excluidos a buscar cualquier tipo de ocupación que les procure un ingreso. Para citar a nuestros colegas del Africa "el hecho es que el sector informal urbano refleja el impulso universal de los seres humanos hacia la supervivencia" (JASPA, 1985). Ello generalmente involucra la generación de microempresas. Dadas las circunstancias en las cuales éstas emergen, su composición es diametralmente opuesta a la de las modernas: principalmente por escaso acceso a recursos, no logran establecer barreras oligopólicas y así están forzadas a funcionar en "mercados competitivos o en la base de la pirámide de oferta del oligopolio concentrado" (PREALC, 1975, capítulo IV). Al

³Vale la pena recordar que la definición de sector informal urbano que se está usando es bastante restrictiva.

operar en mercados competitivos rara vez desarrollan capacidades significativas de acumulación y por tanto permanecen con relaciones capital-trabajo medias que no alcanzan al diez por ciento de las exhibidas por las empresas modernas.

■ La acumulación heterogénea

El elemento crucial que debe tenerse en cuenta es la forma peculiar en que operan los mercados de capitales en países subdesarrollados donde la distribución inicial del capital y de la tierra es fuertemente desigual por razones históricas. La teoría económica convencional supone que, en ausencia de restricciones institucionales a la operación de los mercados de capitales, tal concentración no puede durar. Tal conclusión deriva de imaginar un mercado de ahorro e inversión al cual llegan ahorristas que asignan sus fondos invertibles al mejor postor; quienes estén dispuestos a pagar las más altas tasas de interés estarán reflejando la tenencia de proyectos de inversión altamente rentables. Ello implica que el mercado dará prioridad automática a los proyectos más rentables y que la concentración inicial de la riqueza se erosionará a lo largo de un período de, como máximo, algunas décadas, porque generar ahorros y descubrir oportunidades rentables no tienen correlación a priori.

En países en desarrollo con alta concentración inicial de los activos los propietarios de la riqueza generan un flujo de caja sustancial a partir de sus actividades oligopólicas, pero no lo prestan al mejor postor en el mercado de capitales. De hecho, los fondos para inversión - es decir, fondos prestables a plazos largos - ni siquiera llegan al mercado de capitales porque son reinvertidos directamente por sus propietarios⁴. Esto tiene una estrecha relación con el hecho de que, en zonas subdesarrolladas como es América Latina, los activos - por tanto, las relativamente pocas firmas que son dueñas de prácticamente todos los activos de producción - son propiedad de un número pequeño de familias y se los maneja como un asunto de familia, reinvertiendo en empresas propias para mantener control sobre recursos que de otro modo estarían bajo control de extraños (Ramos, 1980).

⁴Es un hecho que, en América Latina como en otras regiones en desarrollo, los bancos privados sólo financian capital de trabajo en forma de créditos de corto plazo renovables. La inversión se financia con el flujo de caja de las empresas inversoras mismas, excepto cuando el Estado toma la iniciativa de proveer fondos invertibles, ya sea directamente al sector privado o a través de inversiones conjuntas.

El proceso histórico de acumulación heterogénea juega un rol crucial en la concepción del PREALC del sector informal urbano (PREALC, 1975, 1978; Tokman, 1978; Mezzera, 1981, 1987).

■ Oligopolio y excedente de oferta de trabajo urbano

Dado que una proporción abrumadora de los planes de inversión de las empresas modernas se financia a partir de su propio flujo de caja, las políticas de precios de estas empresas deben reflejar la necesidad de asegurar el financiamiento necesario para realizar sus planes de expansión (Kenyon, 1978). Ello a su vez requiere que la empresa establezca y mantenga barreras oligopólicas a la entrada de competidores potenciales. Los medios para ello son básicamente tres: en primer lugar, se tiende a preferir los sectores más intensivos en capital porque la tenencia de capital es la mayor barrera al acceso de competidores potenciales. Al nivel micro, la firma elige la tecnología más moderna que pueda financiar porque éstas no sólo se asocian a menores costos de producción, sino también a una "imagen" del producto más cercana a patrones de demanda fuertemente influidos por las modas consumistas⁵, con ello queda en condiciones de ofrecer "el mejor" producto a precios competitivos. Tercero, estas firmas mantienen capacidad ociosa suficiente para, si fuera necesario, inundar el mercado y ganar una guerra de precios contra cualquier entrante potencial. La capacidad ociosa no es, entonces, un error de cálculo ni el resultado de razones tecnológicas vinculadas a indivisibilidades, sino una consecuencia de los comportamientos oligopólicos. Igualmente, las distorsiones en los precios de factores no son la causa sino el resultado de combinaciones de factores socialmente subóptimas: una vez que el perfil de la inversión ha sido establecido sobre la base del comportamiento oligopólico, las distorsiones en los precios de factores son ya sea inducidos por los oligopolistas para hacer más rentables sus inversiones (como en el caso de aranceles inferiores al promedio para la importación de bienes de capital o en el de los subsidios crediticios a la inversión en capital fijo) o tolerados por ellos - por razones que se discutirán más adelante - cuando la distorsión consiste en salarios superiores al costo de oportunidad del trabajo. Por tanto, la explicación principal de la

⁵Pinto (1965) dice que la industrialización de América Latina es "una economía de masas - sin masas -", porque la distribución del ingreso es tal que sólo una pequeña proporción de las familias tienen acceso a bienes industriales no alimenticios. Ello lleva a mercados poco profundos en que la introducción permanente de bienes nuevos - de ahí la influencia de las modas - es la norma.

permanencia del excedente de oferta de trabajo urbano es la estrategia de erigir y defender barreras a la entrada a mercados de bienes, que involucra un sesgo inmanente contra las técnicas intensivas en trabajo.

Una explicación adicional se relaciona con el hecho de que las familias propietarias de la riqueza tenderán a elegir aquellas técnicas productivas que usen intensamente su recurso abundante - el capital - para minimizar el uso de su recurso relativamente escaso, que es la capacidad empresarial. El uso de técnicas más intensivas en trabajo implicaría mayores insumos empresariales destinados a reclutar, entrenar, organizar y supervisar una fuerza de trabajo grande; por tanto, sería del interés de estas familias minimizar el insumo de trabajo aun si las técnicas más capitalizadas presentaran mayores costos de producción (Ramos, 1980). De nuevo, hay aquí un sesgo en contra del trabajo que nada tiene que ver con "distorsiones del mercado laboral" y que ayuda a explicar el volumen y la permanencia del excedente de oferta de trabajo urbano.

Tal excedente es, a su vez, el origen del sector informal urbano; la mejor definición conceptual del sector parece ser "el conjunto de unidades productivas - incluyendo las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia - que son el refugio económico de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso con muy escaso acceso a capital y otros recursos complementarios al trabajo".

■ Oligopolio y diferenciales de precios e ingresos

El concepto de oligopolio que se está usando corresponde al de Sylos-Labini (1962), que distingue entre oligopolio diferenciado y concentrado. El primero se caracteriza por un gran número de oferentes relativamente pequeños que tienen algún grado de poder monopólico en sus mercados porque venden bienes o servicios que son - o parecen ser, a juicio de los consumidores - "distintos" de los que ofrecen sus cuasi-competidores⁶. El sector informal ofrece muchos ejemplos de competencia oligopólica; el caso más claro es el de los comercios informales que elevan sus precios por encima de los de sus cuasi-competidores lejanos sin correr riesgos de perder su clientela local,

⁶Ejemplos típicos en el sector moderno son las "guerras de marcas" de las campañas publicitarias que intentan establecer en el público la imagen de un bien que por razones cualesquiera se presenta como más deseable que sus sustitutos cercanos.

tanto por el ahorro en costos de transporte involucrado en comprar cerca, como porque los consumidores tienen información imperfecta respecto de los demás precios. Sansone (1977) y Tokman (1978) analizan el caso de los comerciantes informales que venden a precios mayores que los de los supermercados vecinos porque diferencian su producto estando abiertos más horas, fraccionando mercadería, dando crédito, etc.

Dado que genera la mayor parte del flujo de caja que establece y mantiene la acumulación en el sector moderno, es el oligopolio concentrado el que nos preocupa aquí. Siguiendo una vez más a Sylos-Labini (1962), decimos que el oligopolio concentrado existe en situaciones en que la producción de bienes bastante homogéneos está esencialmente controlada por unas pocas firmas⁷.

Estas firmas, gigantes en comparación con el tamaño del mercado, manejan la mayor parte de la oferta y, al mismo tiempo, asumen el rol de líderes en la fijación de precios, controlando la oferta porque detentan una proporción abrumadora de los activos de producción relevantes. Ello a menudo lleva a instalar márgenes considerables de capacidad ociosa (Scherer, 1980). Hasta cierto punto, el mayor costo unitario asociado a ella se financia con políticas oficiales de crédito subsidiado para inversiones en capital fijo realizadas por firmas grandes. TXT.PA@En su rol de formadoras de precios, las empresas modernas encuentran muy útil la presencia de competidores pequeños de alto costo. Estos altos costos se deben en parte a que los informales no tienen acceso a las políticas oficiales de subsidios - abiertos o escondidos - al sector privado moderno y en parte más importante a que su pequeña escala y baja capacidad de acumulación les niega acceso a las tecnologías modernas que suelen ahorrar todos los factores por unidad producida (Mezzera, 1981). La presencia en el mercado de estos productores provee la "justificación" de precios que dejan márgenes sumamente altos para las empresas modernas.

Cuando los precios fijados por los líderes dejan algún margen de ganancia para los productores de alto costo, ingresarán al mercado un número grande de estos últimos, aprovechando las relativamente menores barreras al ingreso de empresas informales.

⁷Un bien relativamente homogéneo puede admitir un cierto número de variedades, en cuyo caso se caracteriza porque es muy alta la elasticidad cruzada de la demanda por cada una de las variedades que, por tanto, pueden ser consideradas sustitutos perfectos (Triffin, 1940).

En el largo plazo, ello tendería a erosionar los márgenes de ganancia. En consecuencia, la estrategia maximizadora en el largo plazo es fijar los precios cerca de los costos de producción de las empresas informales; lo cual deja utilidades sustanciales para los líderes (Kaldor, 1935; Bain, 1956; Scherer, 1980).

Para poder competir en tales condiciones, los informales a menudo se verán obligados a contribuir a sus empresas, en carácter de bienes de capital, activos que en circunstancias diferentes serían bienes de consumo, como parte de la casa o el vehículo de la familia (Tokman, 1978). Del mismo modo, a menudo se ven forzados a reducir el ingreso laboral que se asignan a sí mismos y de recurrir intensivamente al trabajo familiar no remunerado (Tokman, 1978; Mezzera, 1981).

Por el contrario, las empresas oligopólicas del sector moderno acostumbran a usar las negociaciones salariales como un medio de "comprar" paz industrial al compartir las rentas oligopólicas con sus trabajadores⁸.

Esto implica que los trabajadores del sector moderno suelen obtener ingresos muy superiores a los que se obtienen en el sector informal, aun en ausencia de las "distorsiones de precios de factores" que están en el centro de las explicaciones convencionales del excedente de oferta de trabajo.

Tales bajos ingresos, a su vez, hacen poco atractivo el empleo informal, lo cual conduce a que en el mismo se concentren trabajadores de los grupos menos favorecidos, como las mujeres, los jóvenes y los viejos, los menos calificados y los migrantes. Sin embargo, es importante recalcar que los bajos ingresos del sector informal no son consecuencia de una fuerza de trabajo de inherente baja productividad, sino resultado de las dificultades para acceder al uso de capital. No es que los informales sean pobres porque pertenecen a determinados grupos desfavorecidos, sino que los desfavorecidos se ven obligados a insertarse en este sector sin acceso a capital (Stewart y Weeks, 1975). De ello se concluye que la investigación relevante sobre el sector informal urbano debe dirigirse a la unidad

⁸Evidencia empírica al respecto puede encontrarse en Scherer (1980) para países desarrollados y en Uthoff (1985) y Pollack y Uthoff (1985) para Costa Rica.

productiva informal, que es donde se localiza el problema, y no al hogar y las personas, donde el mismo sólo se manifiesta.

■ El excedente coyuntural de oferta de trabajo urbano

La sección anterior discute un excedente estructural de oferta de trabajo urbano en el sentido de referirse a una situación en que hay excedente aun con uso razonablemente pleno de la capacidad instalada del sector moderno⁹. Cuando ese uso es menos que pleno, el excedente estructural se agrega a un contingente coyuntural que refleja la caída de la demanda agregada y la consecuente disminución de los niveles de ventas, producción y empleo en el sector moderno; éste es el excedente cíclico, que puede medirse como la diferencia entre todo el empleo moderno que podría generarse bajo pleno uso de la capacidad, y el empleo moderno que efectivamente se genera en circunstancias de demanda efectiva deprimida (PREALC, 1984).

Bajo condiciones "normales" - por ejemplo en la América Latina de los años sesenta y parte de los setenta - hay algún excedente cíclico porque raramente se observa uso pleno de la capacidad instalada; pero en tales condiciones el excedente coyuntural es una parte menor del excedente total. Condiciones de recesión como las prevalecientes en América Latina durante la primera mitad de la década del ochenta, determinan que sea muy grande el tamaño del excedente coyuntural.

Una gran proporción de este excedente coyuntural inventa empleo en lo que puede llamarse sector informal cíclico. Dada, por un lado, la urgencia de estos trabajadores por encontrar un ingreso alternativo al haber perdido el que tenían y, por otro, el hecho de que las oportunidades de generar ingresos informales están especialmente deprimidas junto con el resto de la economía, parece altamente probable que el ingreso medio de este sector informal cíclico esté, *ceteris paribus*, por debajo del que se obtiene en el sector informal estructural y, con más razón, del que se obtiene en los empleos modernos¹⁰.

⁹La expresión "pleno uso de la capacidad instalada" debe admitir cierta latitud porque generalmente no es económicamente rentable utilizar la capacidad hasta sus límites ingenieriles. El caso del oligopolio concentrado es un buen ejemplo.

■ La elección entre desempleo e informalidad

Conviene ahora discutir la distribución del excedente¹¹. Cuando el mismo es pequeño, es posible financiar a un trabajador desempleado mientras conduce su búsqueda; dado que el excedente es limitado, las posibilidades de encontrar trabajo son buenas y es corto el período previsto de búsqueda. En países desarrollados ese rol corresponde a algún organismo del Estado que provee seguro de desempleo. En los países subdesarrollados, en cambio, los sistemas de supervivencia de los desempleados tienden a ser no estructurados y a girar alrededor de la familia, nuclear o extendida. De una u otra forma, los miembros de la sociedad que trabajan financian el desempleo abierto de los que buscan.

En cambio, si el excedente es grande, la sociedad no podrá financiar un prolongado período de búsqueda por parte de 40 ó 50 por ciento de la fuerza de trabajo. En tales condiciones, un número apreciable de individuos quedan forzados a buscar, por cualquier medio, una ocupación que les proporcione algún ingreso.

Dos características surgen de los comentarios anteriores: el rol crucial que juega la urgencia por obtener ingreso y el hecho de que desempleo abierto y empleo informal son las alternativas principales que, en la práctica, están abiertas a los miembros del excedente de oferta de trabajo urbano¹².

La primera característica se relaciona con la posición del trabajador en el hogar y nos permite predecir que los jefes de hogar que - por razones económicas y culturales - están a cargo del ingreso de la familia, rara vez estarán desempleados. De hecho, las tasas de desempleo abierto de los jefes de hogar rara vez superan un 5 por ciento y tienden a ser inferiores a la mitad de las que muestran los demás miembros del hogar.

¹⁰Así, no es inusual en la actualidad encontrar artesanos bien calificados vendiendo fruta en las esquinas y profesionales universitarios que manejan taxis.

¹¹El caso de los empresarios informales parece constituir una excepción a que nos referiremos más adelante.

¹²Una tercera alternativa, más bien infrecuente, es retirarse de la fuerza de trabajo; este es el fenómeno del "trabajador desalentado" que, en tiempos normales, rara vez excede de dos o tres por ciento de la fuerza de trabajo. Evidencia reciente sugiere que, en algunos países, este mismo puede haber adquirido importancia en los últimos años.

La segunda lleva a concluir que un miembro del excedente de oferta de trabajo urbano tiene dos alternativas: permanecer buscando un empleo en el sector moderno o desempeñar una ocupación informal mal remunerada. Es difícil imaginar que estas dos actividades puedan llevarse a cabo simultáneamente, pero es perfectamente concebible que ellas puedan combinarse en orden sucesivo¹³. El objetivo debe ser un intento de alcanzar algún óptimo, por ejemplo lograr el ingreso máximo compatible con un conjunto de restricciones personales. Así, un enfoque como el desarrollado en Todaro (1969) y Harris-Todaro (1970), ampliado para cubrir dos sectores urbanos como se hace en Stewart y Weeks (1965), en Fields (1975), en Uthoff y Riveros (1984) o en Llona y Mezzera (1985), parece ofrecer la mejor solución.

El enfoque de Todaro y Harris-Todaro se basa en la noción de que cada trabajador elige la actividad que promete entregar el máximo ingreso esperado, es decir, un ingreso multiplicado por la probabilidad de obtenerlo. Originalmente, el modelo de Harris y Todaro trataba de explicar la persistencia de las migraciones internas en presencia de considerable desempleo abierto en áreas urbanas. Encontraron que, dada cierta movilidad en los empleos urbanos, el ingreso esperado urbano sería más alto que el rural aun cuando este último tenía probabilidad unitaria en tanto existía desempleo abierto en las ciudades. En términos conceptuales, los dos sectores de Fields, de Stewart y Weeks, de Uthoff y Riveros y de Llona y Mezzera son equivalentes. En todos esos casos se asume que existe una relación cuantitativa entre tasa de desempleo abierto y diferenciales intersectoriales de ingreso y se proponen distintas hipótesis que relacionan la tasa y los niveles. En ninguno de esos trabajos se propone una relación negativa entre nivel de salarios y volumen de empleo, como se hace en los análisis más elementales.

■ Relaciones entre sector informal y moderno y la generación del ingreso informal

Dualismo versus heterogeneidad: un tema que ha causado bastante confusión conceptual es el de las relaciones entre los sectores moderno e informal que incluso, para algunos, son inexistentes.

¹³Típicamente, los trabajadores de bajas calificaciones se presentan en las mañanas en lugares de reclutamiento para fábricas, construcción, etc., y si no tienen éxito, dedican el resto del día a actividades informales como la venta ambulante.

En la visión del PREALC hay fuertes interrelaciones económicas entre ambos sectores. El sector informal es parte de una economía heterogénea y de un mercado laboral segmentado. Ello es completamente distinto de un dualismo - al estilo de Lewis (1954) en el cual hay dos sectores cuya única relación es que el moderno busca sus trabajadores en el tradicional.

El enfoque de largo plazo: más difícil es caracterizar esas relaciones, sobre todo porque no hay "una" respuesta, dada la heterogeneidad de las situaciones que existen al interior del sector informal urbano.

Un tema es de la posición de las microempresas informales en los mercados de bienes. Se reconoce desde antiguo que algunas unidades informales son completamente complementarias de las del sector moderno, en tanto otras - más frecuentes - compiten con ellas en mercados imperfectos. Donde estos últimos mercados son la norma, debería esperarse que las empresas modernas eliminaran a las informales en el largo plazo. Presumir la frecuencia de la competitividad y proyectar la desaparición de las empresas informales competitivas en el largo plazo no es, sin embargo, equivalente a suponer que en unas pocas décadas desaparecerá el sector informal. Al contrario, si el sector informal es la manifestación principal del excedente de oferta de trabajo urbano, se sigue que en el futuro previsible la mayor parte de los excluidos del sector moderno tendrán que seguir inventando oportunidades de generar ingreso en otras actividades. Es razonable postular que las mismas seguirán siendo destruidas por las invasiones de las empresas del sector moderno y que esta expansión permanente seguirá creando "nichos" para los productores informales (Souza, 1979). Esta línea de pensamiento está explícita ya en trabajos antiguos (véase, por ejemplo, PREALC, 1975, pp. 210 ff.) y fue refinada en Tokman (1978) al usar la expresión "subordinación heterogénea", un enfoque que comparte las concepciones de varios enfoques anteriores, pero que está más próximo de aquellos que se basan en un sector moderno que lidera el proceso de desarrollo mientras el sector informal se ajusta como puede: "La subordinación interna se expresa en el escaso acceso a recursos y en mercados en que es limitada la capacidad de acumulación y, por tanto, de expansión del sector" (Tokman, 1978, p. 1.071). Al mismo tiempo, reconoce una variedad de situaciones al interior del sector informal que es, en sí mismo, altamente heterogéneo: "en este sentido los grupos de actividades informales que en la actualidad funcionan

bajo condiciones oligopólicas deberían distinguirse de aquéllas en que éste no es el caso" (ibid.).

Un tema estructural relacionado es el de los mercados de factores e insumos. Hay consenso en que los dos sectores compiten por una oferta no segmentada de mano de obra.

Debido a su alta intensidad de capital el sector moderno busca, con éxito, los trabajadores más calificados disponibles; por tanto, debe esperarse que los de calificaciones medias sean especialmente afectados por el desempleo abierto, dado que su probabilidad de encontrar empleo moderno es relativamente mayor que la de los menos calificados¹⁴. Esto implica que los excluidos del sector moderno intentan maximizar su ingreso esperado al adoptar alguna combinación de "hacer cola" para ingresar al sector moderno y de subemplearse en el sector informal. En cambio, hay que esperar que los menos calificados y/o los más urgidos por obtener un ingreso se encuentren frecuentemente en empleos informales (Llona y Mezzer, 1985).

Como se dijo antes, se requiere más investigación sobre el origen de la acumulación que permite la instalación de pequeñas empresas informales. Lo mismo puede decirse del origen de los bienes de capital utilizados en los procesos productivos del sector; en muchos casos son "importados" desde el sector moderno, principalmente de segunda mano, mientras en otros casos los propios productores los construyen, sin que esté claro cuál de estas dos formas de aprovisionamiento es predominante. Por último, parece ser claro que la mayoría de los insumos provienen del sector moderno.

Complementariedad en el corto plazo: en el corto plazo, en el cual por definición no hay inversiones ni, por tanto, posibilidad de que el sector moderno se expanda destruyendo oportunidades de generar ingreso informal, la mejor hipótesis es que ambos sectores se mueven paralelamente porque reciben influencias macroeconómicas similares. En general, el ingreso total del sector informal urbano dependerá del nivel de la demanda por su producción que se origina en el sector moderno, de modo similar a un país subdesarrollado que necesita vender para poder

¹⁴Esta es una buena explicación de por qué la curva que relaciona niveles de calificación con tasas de desempleo abierto tiene la forma de una U invertida.

importar. Como se decía antes, el sector informal es un "importador" neto de bienes de capital e insumos productivos desde el sector moderno. La contracara de este balance comercial sui generis debe ser que los informales venden principalmente a los asalariados cuyos ingresos se originan en el sector moderno. Siendo ello así, la evolución de ambos sectores en el corto plazo debe ser similar en términos del ingreso total generado en uno y otro, aunque no en términos de empleo. En este sentido, entonces, en el corto plazo ambos sectores son complementarios en el agregado macroeconómico, con el sector moderno como líder y el sector informal urbano en su rol de subordinación (Tokman, 1978; Mezzera, 1987).

Incluso en las versiones modernas del esquema económico neoclásico se acepta que el nivel de empleo en el sector moderno depende básicamente de la capacidad y de la demanda agregada y sólo marginalmente, en el mejor de los casos, del nivel de los salarios (Patinkin, 1965; Barro y Grossman, 1971; PREALC, 1983a). En términos diagramáticos, la demanda por trabajo del sector moderno puede ser bien representada por un trazo vertical. En la medida en que el precio de reserva de la mano de obra esté por debajo de la productividad a ese nivel de empleo, se sigue que hay un margen de negociación, al interior del sector moderno, a través de la cual las empresas y sus trabajadores comparten las rentas oligopólicas de las primeras (Márquez y Mezzera, 1987).

Es así posible reconciliar la teoría con casos en que cambios en los salarios reales no producen resultados ni significativos ni predecibles en el nivel de la tasa de desempleo abierto. Si los trabajadores en efecto llevan a cabo el proceso aquí descrito de intentar maximizar su ingreso esperado mediante una combinación de empleo informal con intentos de ingresar al sector moderno, entonces una caída en el empleo del sector moderno puede inducir una disminución del desempleo abierto por aumento del empleo informal¹⁵. Ahora bien, si la masa de salarios del sector moderno cae, ello debería conducir a una disminución del ingreso total del sector informal; como al mismo tiempo aumentó la oferta de trabajo al sector, el ingreso medio por trabajador informal debe caer por ambas razones. A lo largo del ciclo, las políticas económicas que reducen la demanda agregada reducirán tanto el empleo como los

¹⁵Si al mismo tiempo cayó el salario en el sector moderno, y si los únicos indicadores utilizados son ese nivel de salario y el empleo total (formal e informal) entonces puede - falsamente deducirse una correlación inversa entre salarios y empleo.

salarios reales del sector moderno; en este caso, debe caer el ingreso total y por trabajador en el sector informal, el empleo informal aumentará y será ambiguo el efecto sobre el empleo total y sobre el desempleo abierto. Lo opuesto ocurrirá, naturalmente, en la fase alcista del ciclo. Esto explica la relativa invarianza de la tasa de desempleo abierto como respuesta a cambios en el nivel de la demanda agregada (Márquez y Mezzera, 1987).

Un enfoque estrechamente relacionado con el anterior es desarrollado por Uthoff y Riveros (1984), donde se arguye que la existencia del sector informal explica el poco poder predictivo de la cuna de Philips en América Latina al cortar la vinculación directa entre salarios nominales y desempleo abierto que era un supuesto básico de las formulaciones de Philips.

Tales enfoques, que son consistentes con la observación empírica de los últimos años en América Latina, sugieren que en el corto plazo la relación predominante es de complementariedad por la vía macroeconómica.

Referencias

- *Bain, J. S., BARRIERS TO NEW COMPETITION. - Cambridge, Mass, Harvard University Press. 1956; A general disequilibrium model of income and employment.
- *Barro, R. J.; Grossman, H. I., AMERICAN ECONOMIC REVIEW. - Menasha, American Economic Association. 1971; Rural urban migration, urban unemployment and underemployment and jobsearch activity in LDCs.
- *Fields, G. S., JOURNAL OF DEVELOPMENT ECONOMICS. - Amsterdam, North - Holland Publishing Co. 1975; Central American and Panama: Projects, programmes and policies to support the UIS.
- *Haan, H., SOME EXPERIENCES. - Panamá, PREALC. 1985; Migration, unemployment and development: A two-sector analysis.
- *Harris, J., R; Todaro, M., P., AMERICAN ECONOMIC REVIEW. - Menasha, American Economic Association. 1970; Market imperfection and excess capacity.
- *JASPA, THE INFORMAL SECTOR IN AFRICA. - Addis Abeba, ILO. 1985; Economic development with unlimited supplies of labour.
- *Kaldor, N., ECONOMICA. - Londres, School of economics and political science. 1935; Mercados laborales segmentados y el tema de la calidad del trabajo.

- *Lewis, W. A., MANCHESTER SCHOOL OF ECONOMIC AND SOCIAL STUDIES. - Manchester, Economic Studies, Manchester University. 1954; Mobilidade espacial e mobilidade ocupacional no Brasil: Aspectos substantivos e metodológicos.
- *Llona, A.; Mezzera, J., SOCIALISMO Y PARTICIPACION. - Lima, Ediciones Socialismo y Participación. 1985; Labour market segmentation without policy induced labour distortions.
- *Mansfield, E., MICROECONOMICS: THEORY AND APPLICATIONS. - Nueva York, W. W. Norton. 1970; La concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano.
- *Márquez, G.; Mezzera, J., MODELLING A SEGMENTED LABOUR MARKET. - CLADS DP Series. 1987; Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' en América Latina.
- *Martine, G., MOVILIDAD OCUPACIONAL EN AMERICA LATINA. - Santiago. 1982; Wage and price dynamics in Costa Rica.
- *Mezzera, J., WORLD DEVELOPMENT. - Oxford, Pergamon Press. 1981; Migración y mercados de trabajo urbanos: El caso de Chile.
- *Mezzera, J., EL SECTOR INFORMAL COMO EXPRESION DEL EXCEDENTE DE OFERTA DE TRABAJO URBANO. - Santiago, PREALC; Capital segmentation, underemployment and income distribution.
- *Patinkin, D., MONEY, INTEREST AND PRICES. - Nueva York, Rand McNally. 1965; Tecnología y empleo en servicios: El caso del comercio minorista en alimentos en Chile.
- *Pinto, A., EL TRIMESTRE ECONOMICO. - México, Fondo de Cultura Económica. 1965; The employment effects of wage changes in poor countries.
- *Pinto, A., ILPES: DOS POLEMICAS SOBRE EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA. - Santiago, Editorial Universitaria. 1970; A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries.
- *Pollack, M.; Uthoff, A., CONGRESO DE LA SOCIEDAD ECONOMETRICA. - Boston, Mass. 1985; An exploration into the nature of informal-formal sector interrelationships.
- *PREALC, EL PROBLEMA DEL EMPLEO EN AMERICA LATINA: SITUACION, PERSPECTIVAS Y POLITICAS. - Santiago, PREALC. 1974; Changes in earnings inequality and labour market segmentation: Metropolitan Santiago 1969-1978.
- *PREALC, SITUACION Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO EN PARAGUAY. - Santiago, PREALC. 1975; La curva de Phillips y el sector urbano informal en Chile, 1964-1981.
- *PREALC, SECTOR INFORMAL: FUNCIONAMIENTO Y POLITICAS. - Santiago, PREALC. 1978;
- *PREALC, DINAMICA DEL SUBEMPLEO EN AMERICA LATINA. - Santiago, PREALC. 1981;
- *PREALC, MERCADO DE TRABAJO EN CIFRAS. 1950-1980. - Santiago, PREALC. 1982;

- *PREALC, EMPLEO Y SALARIOS. - Santiago, PREALC. 1983;
- *PREALC, MOVILIDAD OCUPACIONAL Y MERCADOS DE TRABAJO. - Santiago, PREALC. 1983;
- *PREALC, BEYOND THE CRISIS. - Santiago, PREALC. 1984;
- *Raczynski, D., PREALC: MOVILIDAD OCUPACIONAL. - 1983;
- *Ramos, J. R., SERIES MONOGRAFIAS SOBRE EMPLEO. 16 - Santiago, PREALC. 1980;
- *Sansone, O., SERIE MONOGRAFIAS SOBRE EMPLEO. 6 - Santiago, PREALC. 1977;
- *Scherer, F., M., INDUSTRIAL MARKET STRUCTURE AND ECONOMIC PERFORMANCE. - Chicado, Rand McNally. 1980;
- *Souza, P. R., EMPREGO, SALARIOS E POBREZA. - Sao Paulo, 1979;
- *Stewart, F.; Weeks, J., JOURNAL OF DEVELOPMENT STUDIES. - Londres, University School of Oriental and African Studies. 1975;
- *Sylos-Labini, P., OLIGOPOLY AND TECHNICAL PROGRESS. - Cambridge, Mass, Harvard University Press. 1962;
- *Todaro, M. P., AMERICAN ECONOMIC REVIEW. - Menasha, American Economic Association. 1969;
- *Tokman, V. E., WORLD DEVELOPMENT. - Orfoxd, Pergamon Press. 1978;
- *Triffin, R., MONOPOLISTIC COMPETITION AND GENERAL EQUILIBRIUM THEORY. - Cambridge, Mass, Harvard University Press. 1940;
- *Uthoff, A., JOURNAL OF DEVEIOPMETN STUDIES. - London, School of Oriental and African Studies. 1985;
- *Uthoff, A.; Riveros, L., CUADERNOS DE ECONOMIA. - Santiago, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Católica. 1984;

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad N°90 Julio-Agosto de 1987, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.