

#5

Documento de Trabajo del IPES
Monitor Social del Uruguay

La informalidad en Uruguay:
¿Un mecanismo de adaptación
del trabajo o del capital?

Fernando Filgueira / Denisse Gelber

IPES



Universidad
Católica

DAMASO A. LARRAÑAGA • URUGUAY



CDD 300
ISSN: 1510-5628

Serie Documentos de Trabajo del IPES / Colección Monitor Social del Uruguay N°5

Uruguay asiste a una radical transformación de su matriz social y de sus mecanismos de integración social. El Monitor Social del Uruguay recoge los aportes de los investigadores del IPES a la comprensión de dichas transformaciones y de la realidad actual del Uruguay social. Este Monitor pretende aportar información y análisis que permita el seguimiento de la situación social de los uruguayos. Mediante tales aportes se busca contribuir a modelar agendas sociales así como lograr una mejor comprensión de las dinámicas económicas y sociales que operan en la producción de desigualdad, pobreza y exclusión social del Uruguay.

Programa IPES
Facultad de Ciencias Humanas
Universidad Católica del Uruguay
Dep. Legal 326.861

© 2003, Universidad Católica del Uruguay

Para obtener la autorización para la reproducción o traducción total o parcial de este documento debe formularse la correspondiente solicitud a la Universidad Católica del Uruguay (IPES), solicitud que será bien acogida. No obstante, ciertos extractos breves de esta publicación pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente.

Nota: La versión original del trabajo fue publicada en Seminario Taller Regional "La Humanización del trabajo, las normas y la economía informal", Kolping Uruguay.

La informalidad en Uruguay: ¿Un mecanismo de adaptación del trabajo o del capital? ¹

Ponencia de
Fernando Filgueira –Denisse Gelber
en Seminario Regional
“La humanización del trabajo, las normas y la economía informal”
Institución Kolping Uruguay
23 de Octubre del 2003

¹ El presente estudio combina los principales hallazgos de documentos elaborados por el equipo IPES: "La ciudad fragmentada. Mercado, territorio y marginalidad en Montevideo" de Ruben Kaztman et al (2003), "Apertura, desregulación y empleo. Una aproximación a las nuevas condiciones de empleo de los asalariados privados en Uruguay" de Denisse Gelber (2003) e "Insumos para la elaboración de un proyecto sobre informalidad" de Marisa Bucheli (2002).

INTRODUCCIÓN

Se han escrito ríos de tinta acerca de la informalidad, concepto que surgió como criterio para clasificar a un segmento de la población ocupada que no pertenecía al sector moderno, agrícola ni industrial en la década del 70'. Algunos autores lo definieron como un mecanismo de subsistencia y otros como una economía articulada y dinámica parte de la economía moderna. En el contexto actual y a fin de proponer medidas de regulación de este sector nos parece pertinente distinguir entre dos enfoques de la informalidad que generalmente se entrecruzan: la informalidad como opción individual por parte del trabajador para adaptarse al mercado excluyente de fines de siglo, y la informalidad como opción del capital a fin de adaptarse a un mercado altamente competitivo en un contexto recesivo. A partir de esta aclaración, introduzcámonos en las principales vertientes explicativas del origen, características y permanencia del fenómeno.

El Cuadro 1 presenta las tres principales conceptualizaciones que surgen de los aportes de: PREALC, Hernando De Soto y Alejandro Portes- Manuel Castells. Mientras en la primera se plantea a la informalidad como un sector propio de las economías subdesarrolladas y como un mecanismo de subsistencia de los excluidos de la economía moderna, De Soto plantea a la informalidad como una estrategia de acumulación empresarial desde una perspectiva neo-liberal mientras Portes y Castells, desde una mirada neo-marxista, plantean a la informalidad como una estrategia de acumulación generada a partir de la explotación del trabajo por parte del capital. Cuadro 1: Rasgos de las principales vertientes de la informalidad en el sector urbano

Variables de Análisis	Principales enfoques		
	Excedente Estructural de Mano de Obra	Actividades Económicas No Reguladas	Mercado de Trabajo No Regulado
Autores Principales	PREALC/OIT	H. de Soto	A. Portes, M. Castells.
Concepto	Actividades pequeña escala y escaso capital	Actividades económicas extralegales	Relaciones laborales no reguladas
Características	Baja productividad, propiedad familiar, no barreras de entrada, reducida acumulación, etc.	Individuos, actividades económicas y de subsistencia al margen de la ley	Producción de subsistencia, fuerza de trabajo degradada con permisividad estatal
Causas	Naturaleza industrialización, dinámica poblacional	Costos de la legalidad, acción redistributiva del Estado	Debilitamiento clase obrera, oposición a regulación estatal, globalización y respuestas laborales a la crisis
Unidad de Análisis	Establecimiento (proxy: categoría ocupacional)	Actividades extralegales	Actividades no reguladas generadoras de ingresos
Relación Ciclo Económico	Empleo contracíclico, ingresos procíclico	¿contracíclico?	Procíclico
Composición Interna	Heterogeneidad (microempresas, cuenta propia)	Homogeneidad (potencialidad empresarial)	Heterogeneidad (pequeña burguesía informal, proletariado informal)
Articulación Economía	Parte estructura productiva heterogénea	Intercambio asimétrico entre sectores	Articulación sistémica con economía nacional
Ambito de Acción	Sector productivo	Productivo (comercio y transportes) y reproductivo (vivienda)	Reproductivo (producción subsistencia) y productivo (producción en pequeña y gran escala)
Historicidad	Modernización capitalista	Mercantilismo	Acumulación periférica y globalización

Fuente: Elaboración de OIT (2001) en base a Pérez Sáinz (1991), Portes y Schaffer (1993), Mezzera y Christen (1997)

Con respecto a los orígenes, **PREALC (Victor Tockman)** plantea que la informalidad se origina por la *insuficiencia dinámica del mercado*: la incapacidad del mercado formal de absorber mano de obra y generar empleos ante un alto crecimiento demográfico en los países subdesarrollados durante el período de sustitución de importaciones. El sector informal está integrado entonces por cuentapropistas, microempresarios (excepto técnicos y profesionales) y el servicio doméstico.

El sector se caracteriza por su baja productividad, bajo grado de cumplimiento de normas laborales, falta de protección de seguridad social (seguro de desempleo, derecho a jubilación, etc) y derechos de asociación, mayores cargas horarias y salarios reducidos. Vale destacar que el autor hace referencia a la existencia de “zonas grises” en las que no se dejan de cumplir la totalidad de las regulaciones.

A partir de estudios en Perú, **De Soto** plantea a la informalidad como el conjunto de actividades económicas por fuera de la ley que “combaten” la “excesiva regulación del Estado” establecida por las elites bajo presiones corporativistas en Estados con escasa capacidad de coerción. La lógica de funcionamiento del sector es la acumulación no la supervivencia dado que las excesivas normas desincentivan la demanda de trabajadores y el desarrollo de la actividad, generando un aumento de empresas capitalistas con tendencia a evadir las regulaciones.

Por último, al entender de **Portes**, la informalidad se caracteriza por actividades que “*no están reguladas por el Estado en un contexto en el que actividades similares sí lo están*”, y no surge ni perdura exclusivamente por la insuficiencia dinámica del mercado, sino por su funcionalidad. No es un fenómeno exclusivo de los países subdesarrollados dado que permite el acceso a productos baratos que compensan los salarios bajos de los trabajadores formales, generando también menores costos laborales a las empresas a través de trabajadores que no están protegidos por la seguridad social. Al considerársela parte de la economía moderna, la informalidad presenta una tendencia procíclica: crece cuando crece la economía.

Ahora bien, desde la perspectiva de Pérez Sáinz, el nuevo modelo de desarrollo implementado en América Latina en la década del noventa, impone la necesidad de re-conceptualizar al fenómeno que si bien persiste, ha mutado. A modo de ejemplo, el autor plantea que la tesis de PREALC corresponde al modelo productivo fordista (producción en serie y economía de escala) ya que la tecnología de hoy habilita que las empresas pequeñas realicen tareas de alta productividad. Por otra parte, a pesar de que el planteo de Portes tiende a ver a la informalidad en contextos económicos dinámicos, la informalidad también es parte de economías recesivas.

El autor distingue entonces tres escenarios de neo- informalidad en América Latina: la economía de la pobreza, diversos modos de producción subordinada y la aglomeración de pequeñas empresas. El primer escenario es propio del contexto de la globalización debido a que importantes sectores de la población quedan excluidos del mercado, constituyendo el sector informal su medio de subsistencia. Si bien podría asimilarse al modelo de informalidad característico de los ochenta, la década de los noventa le agrega dos elementos. Por un lado incorpora a la población empobrecida tras las políticas de ajuste fiscal de las economías latinoamericanas al sector informal, y por el

otro, se argumenta que la exclusión de esta fuerza laboral no se debe a la incorporación masiva de tecnología sino al modelo económico per se que es altamente excluyente.

El segundo escenario surge en el mismo contexto pero hace referencia a otro fenómeno: los procesos de “deslocalización productiva” por parte de las empresas que conllevan a la tercerización de servicios así como a la subcontratación de empresas a fin de responder a una demanda inestable que requiere flexibilizar en costos y producción.

El tercer escenario hace referencia a la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas en contextos comunitarios (zonas poco urbanizadas principalmente), con un alto grado de capital social. Se percibe una cultura económica propia que consta de “redes de intercambio recíproco no monetario”, de “solidaridad confinada” que hace referencia al alto grado de integración de la comunidad frente a agentes externos, así como de “confianza exigible” definida a partir de la subordinación de los objetivos particulares a los de la comunidad.

En definitiva:

A partir de esta visión, es posible afirmar que la controversial oposición entre el enfoque de PREALC y el de Portes-Castells respecto al contexto en que surge la economía informal no implica opciones necesariamente excluyentes. Si nos detenemos en particular en las modalidades de informalidad en contextos de crecimiento y de recesión surgen al menos cuatro celdas que vale la pena considerar.

**Cuadro 2.
Modalidades de informalidad urbana según contexto económico en Uruguay**

	Economía rica, Economía en crecimiento	Economía pobre, Economía en recesión
Informalidad microempresarial	“Efecto goteo” por aumento de demanda y ausencia de oferta de capital de gran porte	Refugio Estrategia de supervivencia (nuevos pobres)
Informalidad de la relación capital-trabajo	Flexibilización. Expansión con bajos costos fijos (putting-out system y aumento de la competitividad)	Reducción de costos de producción y Recursos Humanos. (estrategia de supervivencia empresarial)

Fuente: Elaboración propia

En el primer cuadrante se refleja la realidad económica del mercado uruguayo en la década del 50´ o aún en los tempranos 90´ en que el pequeño empresario de oficio en los 50´ y de servicios diversos en los 90´ se desarrolla en un contexto de crecimiento y expansión del consumo. Este contexto se caracteriza por una importante demanda de servicios y producción en una economía que carece de oferta de servicios de gran escala. La informalidad constituye un sector dinámico dado el importante desarrollo de la economía que mediante el “efecto goteo” beneficia a la mayoría de la población generando un nivel de consumo que se traduce en oportunidades para el desarrollo de empresas de pequeño y mediano porte. En los 50´, este sector está integrado por el

almacenero, el zapatero, el tapicero, entre otros, y en los 90' por los servicios de mensajería, envíos a domicilio, servicio de comidas prontas, limpieza y seguridad entre otras. Con la llegada de capitales de gran porte y su expansión en el sector servicios se genera un efecto doble. Por un lado, se destruye el empleo de los microempresarios del 50', y por el otro se suprimen los espacios que habían permitido el surgimiento de microempresarios en el 90'. Sumado a ello, la crisis de fines de siglo afecta negativamente a los nuevos servicios de los 90' por consistir en su mayoría en la provisión de bienes "suntuarios".

En el segundo cuadrante, se observa la "economía de la pobreza" de Pérez Sáinz y en el tercero, se presenta la "deslocalización productiva" que el mismo autor hacía referencia.

En el cuarto cuadrante se presenta un tipo de informalidad cada vez más típico de nuestra realidad que se caracteriza por la evasión de impuestos y la pérdida de beneficios de los trabajadores como mecanismo de supervivencia de las empresas a través del cual pueden reducir gastos en una economía recesiva. Ello afecta tanto la tercerización de servicios como la situación de los trabajadores que permanecen en la empresa.

OPERACIONALIZACIÓN DE LA INFORMALIDAD EN URUGUAY

Portes y Tockman han ido modificando y homogeneizando sus posturas con respecto al significado de la informalidad. Sin embargo, aun no hay acuerdo respecto a la unidad de análisis a considerar para cuantificarlo, y por lo tanto a los espacios potenciales de su regulación.

La ocupación, el establecimiento y la actividad son las tres unidades de análisis de la economía informal más citadas. Dado que el Instituto Nacional de Estadística (INE) en las Encuestas Continuas de Hogares (ECH) considera informales a los "patrones, asalariados y familiares no remunerados empleados en empresas de menos de 5 personas, y a los trabajadores por cuenta propia", en el presente estudio nos remitiremos a las dos primeras

La conceptualización de informalidad a que Portes hace referencia corresponde a un fenómeno diferente: la precariedad, que abarca a "los ocupados en el sector privado que no cuentan con cobertura de seguridad social (medido a través de la cobertura de salud DISSE), a los familiares no remunerados, y a los que buscan otro empleo porque consideran el actual como inestable y/o desean trabajar más horas".

Tras esta puesta a punto acerca del estado del arte en la conceptualización de la informalidad, algunos se preguntarán ¿Por qué es pertinente su estudio? Y la respuesta es contundente. Según estudios realizados por Tockman (OIT) en el 2001, el 46.4% de las ocupaciones en las zonas urbanas de América Latina se encuentran dentro del sector informal, distribuido similarmente por género (50% femenino y 44% masculino). 6 de cada 10 nuevos empleos generados en el mercado latinoamericano desde 1990 son informales, aunque mientras en Bolivia, Honduras y Paraguay el mercado informal abarca más del 60% del mercado laboral, en Uruguay, Argentina, Brasil y Colombia es menor al 50% y tan sólo en Chile y Panamá es menor al 40%.

Pero la informalidad de los 90` es diferente de la de los 80`: de cada 6 empleos informales, mientras en los 80` se empleaban todos en microempresas, en los noventa lo hacen tan sólo dos, uno lo hace en servicio doméstico y tres en actividades por cuenta propia. Con respecto a las condiciones de trabajo de los informales en América Latina, entre el 65 y el 95% de los trabajadores en microempresas carece de un contrato escrito, y entre el 65 y el 80% no cuenta con protección de la seguridad social. (Tockman, 2001)

A continuación presentamos los datos para nuestro país haciendo referencia al cambio de modelo de desarrollo y a sus repercusiones en los diversos sectores de la economía así como en materia laboral.

EL PROCESO DE DESREGULACIÓN EN URUGUAY

Brevemente, se podría sintetizar el proceso de desregulación en Uruguay en base a cuatro momentos. La firma del acuerdo Mercosur estimuló el cambio de modelo mediante la apertura regional. La introducción de la competencia extranjera en la más variada serie de productos se hizo sentir en toda la economía, favoreciendo al sector servicios pero en detrimento del sector industrial como a continuación analizaremos. Pero en vista que la apertura económica no se vio acompañada por una reducción en los aportes patronales ni obreros, los costos de mantenimiento del personal resultaron elevados para competir en el mercado internacional.

El fin de las convocatorias a los Consejos de Salarios fue la primer gran transformación regulatoria de la década en el marco de la “desregulación velada” a que Supervielle-Quñones (1999) hacen referencia. Con esto, los ajustes salariales y las condiciones de empleo en el ámbito privado comenzaron a ser definidos exclusivamente por las empresas, sin mediación alguna por parte del Estado que tan sólo mantuvo su posición como garantizante del Salario Mínimo Nacional, Rural y Doméstico, aunque hoy día su valor no permita acceder a una Canasta Básica Alimenticia.

Asimismo, el fin de los Consejos de Salarios implicó una disminución del nivel de agregación de la negociación. Tal como el Cuadro 3 señala, la negociación por rama ha sido sustituida en gran parte por la negociación por empresa. Con esto se refuerza el grado de desprotección de los trabajadores, cuyas condiciones de empleo quedan libradas cada vez más a la voluntad de su empleador.

Cuadro 3.
Nivel de negociación en Uruguay (1985-2001)

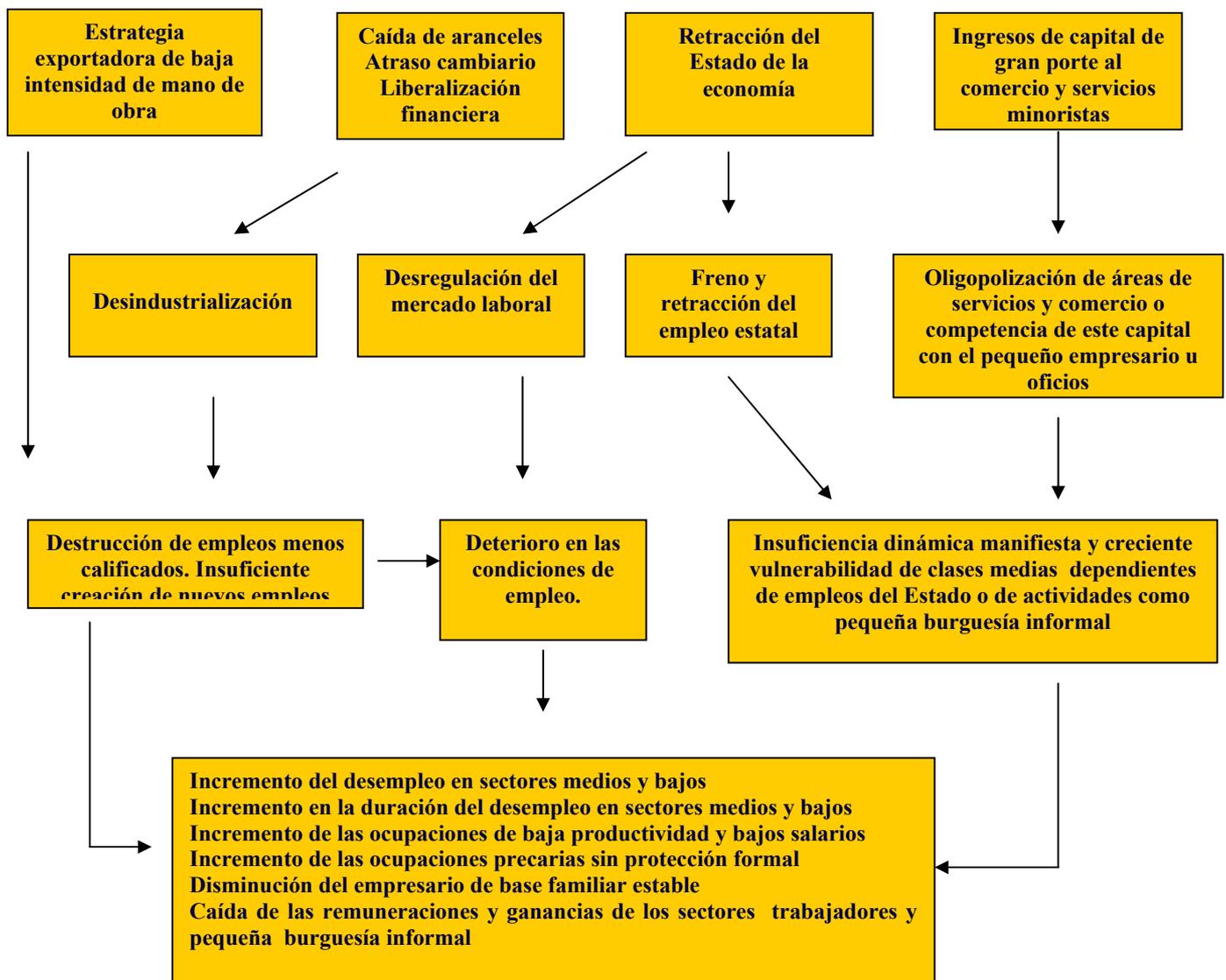
Nivel de negociación	1985-89	1990-94	1995-99	2000	1º sem, 2001
Rama	94	76,4	35	13	21
Empresa	6	21,2	64,4	87	79
Grupo de empresas		2,4	0,6	-	-
Total	100	100	100	100	100

Fuente: J. M. Rodríguez et al, 2001

Unos años más tarde (1995), la reforma del Estado implicó el achicamiento del mismo en cuanto gastos y personal, proceso que se venía gestando desde 1970 (Ver Cuadro 5). El congelamiento de la incorporación de trabajadores efectivos en el sector público, si bien redujo el tamaño del Estado, trajo aparejado un aumento de becarios y contratados a término. De modo que el Estado se retrae en su función de empleador, desnudando la insuficiencia dinámica del mercado, y por otro lado deja de generar empleos estables e inamovibles para generar empleos precarios (inestables).

Finalmente, tras la devaluación de Brasil en Enero de 1999 y la recesión argentina en el 2001, nuestra economía se insertó en una crisis de la que paulatinamente se está recuperando. No sólo los precios nacionales perdieron la capacidad de competir con los precios de la región, sino que además se perdieron dos mercados claves para el país.

El siguiente recuadro presenta en detalle la cadena de factores que incidieron en la situación actual de nuestro país.



EL MERCADO LABORAL EN CIFRAS

Al observar los datos por rama de actividad, se observa que la caída en el empleo industrial es moderada en la década del 70', con una aceleración en los ochenta. Con la apertura comercial al MERCOSUR y el atraso cambiario, sufre un descenso drástico en los 90'. En tan sólo dos décadas el empleo industrial cae a la mitad en tanto los servicios incrementan su participación en casi 10 puntos porcentuales y el comercio en casi 4%. La caída del empleo industrial tiene impactos negativos en la estabilidad del trabajo, en la sindicalización y en el tejido social de los barrios obreros.

Cuadro 4.
Estructura del empleo por sectores de actividad. Montevideo 1970-1999.

	Industria	Construcción	Comercio	Transporte y comunic.	Electricidad, gas y agua	Servicios	Otros	Total
1970	32.3	3.9	16.5	7.9	2.3	35.0	2.1	100
1975	30.6	4.1	17.0	7.8	2.8	35.9	1.8	100
1979	29.7	3.7	16.1	7.3	1.7	40.2	1.4	100
1986	22.2	3.4	18.1	7.4	1.8	45.0	2.0	100
1991	24.0	4.8	17.8	5.8	1.5	44.5	1.7	100
1997	17.6	4.9	20.3	6.7	1.2	47.5	1.8	100
1999	15.9	6.4	19.8	7.1	1.0	48.1	1.7	100

Fuente: Kaztman et al, 2003.

Por otro lado, el Estado reduce su participación en la PEA ocupada en 4 puntos porcentuales sólo en la década de los noventa. Si bien se observa un aumento del empleo privado en detrimento del empleo público, vale destacar que la caída de asalariados en este sector tras la Reforma del 95' no fue de gran calibre, sino de la misma proporción que en los 10 años anteriores. A su vez, se percibe un aumento de los cuentapropistas del 2%, una disminución de los patronos en 1.4% y una caída del número de familiares no remunerados.

Cuadro 5.
Estructura del empleo por categoría de ocupación. Montevideo, 1970-1999

	Asal priv	Asal pub	Cta propia	Fliar no rem.	Patrones	Total
1970	50.5	27.7	13.2	1.9	6.7	100
1975	52.3	26.4	14.9	0.8	5.6	100
1980	56.1	23.8	15.5	0.9	3.7	100
1986	54.2	21.6	17.4	2.1	4.7	100
1991	54.8	19.6	17.4	2.3	5.9	100
1999	59	15.6	19.4	1.7	4.5	100

Fuente: Kaztman et al, 2003.

El repliegue del empleo público presenta tres efectos claros: desnuda la insuficiencia dinámica de la economía uruguaya, alimenta los niveles de informalidad laboral y, al igual que la caída del empleo industrial, reduce los niveles de sindicalización.

Cuadro 6
Cantidad de cotizantes por Congreso (1987-2000)

	TOTAL	Índice de afiliación (base 87)	Públicos	Índice de afiliación (base 87)	Privados	Índice de afiliación (base 87)
Congreso 1987	236.640	100	114.951	100	121.689	100
Congreso 1990	222.310	93.9	118.910	103.4	103.400	84.9
Congreso 1993	173.433	73.2	108.291	94.2	65.142	53.5
Congreso 1996	126.200	53.3	82.700	71.9	43.500	35.7
Congreso 2000	122.057	51.6	72.788	63.3	49.269	40.5

Fuente: Elaboración de Supervielle- Quiñones (2001) en base a datos del PIT- CNT.

La caída de la sindicalización refleja la pérdida de protección de los trabajadores para lograr ajustes salariales y negociar las condiciones de trabajo. Como se observa en el Cuadro 6, en el período de gobierno de 1990-1995 se genera la principal caída de afiliados en el sector privado, lo que resulta coherente con el abandono de la convocatoria de Consejos de Salarios. Y la pérdida se mantiene, aunque en índices cada vez menores (tan sólo un 6% en el año 2000).

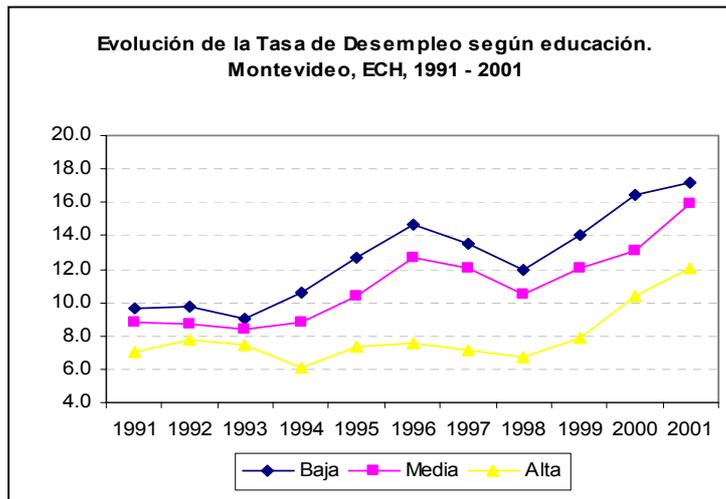
En lo que respecta a los cotizantes públicos, la historia es diferente. Con la reinstauración democrática crece la sindicalización, aunque en proporciones menores que el sector privado (14% y 21% respectivamente). Pero su principal caída se inicia más tarde, siendo las reformas de administración pública de la segunda legislatura de Sanguinetti las determinantes del mismo. La eliminación del ingreso de empleados al sector, excepto en régimen de contratación de obra y becarios, disminuye el número de potenciales cotizantes, mientras los incentivos a jubilaciones contribuyen a la disminución del número de agremiados. Pero la reducción se da en términos inferiores que en el sector privado en la totalidad del período considerado. El porcentaje de pérdida total es de 50%, mientras en el sector privado es del 60%.

EMPLEO, DESEMPLEO, PRECARIEDAD E INESTABILIDAD EN MONTEVIDEO

Si por un lado cae el empleo industrial y estatal generando impactos sobre los niveles de sindicalización y estabilidad laboral, los datos acerca del empleo privado en sus múltiples modalidades refuerzan el argumento de destrucción del empleo y precarización, especialmente para los sectores menos educados. En efecto, en la pérdida del empleo es claro el impacto diferencial de la transformación del mercado laboral por nivel educativo. Por su parte, mientras la PEA con nivel educativo alto permanece "impermeable" al contexto económico a lo largo de la década (con leves aumentos seguidos de estabilidad y reducción de la tasa de desempleo), a partir de 1998 la realidad es otra.

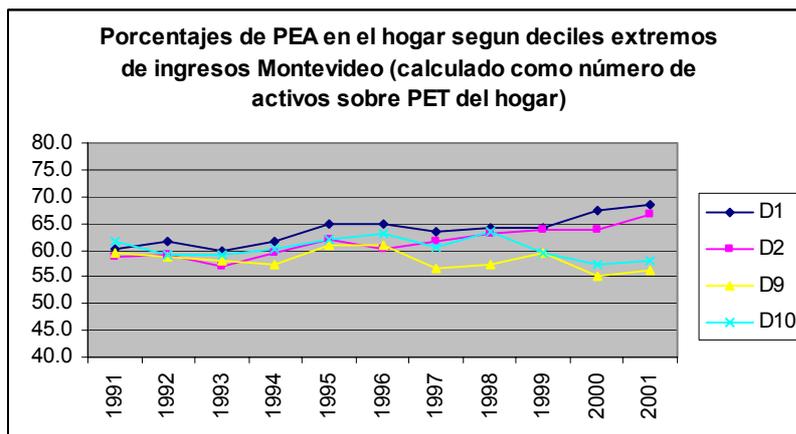
El siguiente gráfico presenta que el nivel educativo medio se vio afectado en grados un tanto menores que el nivel educativo bajo, pero acercándose cada vez más al mismo, y reflejando la misma tendencia.

Lo más llamativo, sin embargo, es que si bien todos parten de un porcentaje similar aunque estratificado de tasa de desempleo, a lo largo del período se distancian para volverse a acercar en el último quinquenio. Concluimos, entonces, que la crisis del empleo en contexto de crecimiento (1994-1997) afectó principalmente a los sectores de menor nivel educativo. Sin embargo, a partir del período de crisis estructural (1998-2002), los logros educativos ya no fueron suficientes para mantenerse a salvo.



Fuente: Kaztman et al, 2003.

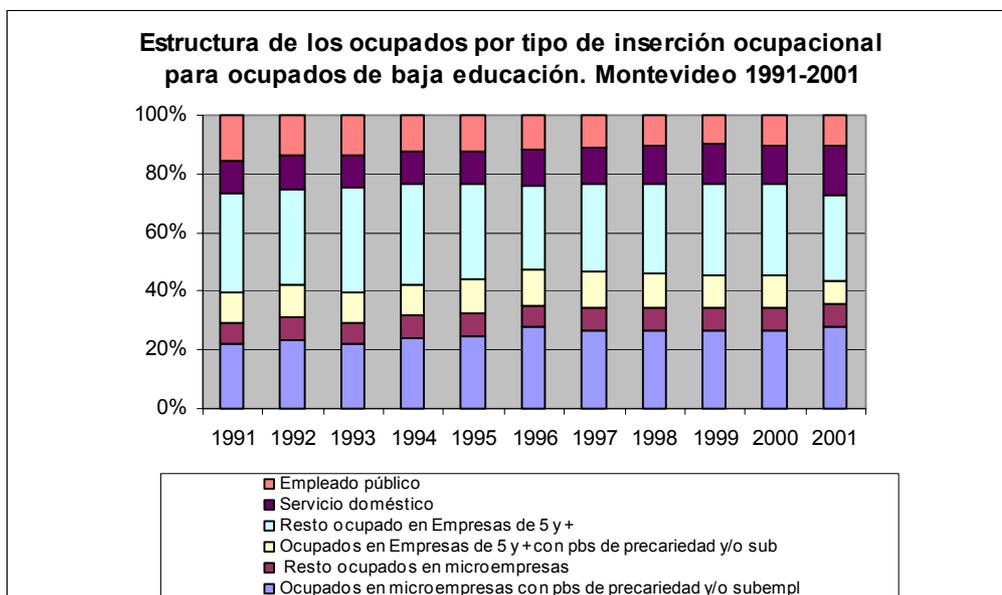
Esta destrucción del empleo con especial énfasis en los sectores de menores ingresos no se traduce a nivel de los hogares en un retraimiento del mercado laboral. Por el contrario, como se observa en el gráfico, a partir de 1997 los deciles uno y dos incrementan su participación en el mercado.



Fuente: Kaztman et al, 2003.

No sólo se produce en la población de menores ingresos una destrucción del empleo sino que además es posible identificar una precarización del empleo de aquellos que logran mantener sus trabajos. Tal como se refleja en el cuadro a continuación, la

estructura ocupacional de los sectores de menor educación sufre un importante deterioro en lo que hace a sus fuentes de estabilidad y protección.



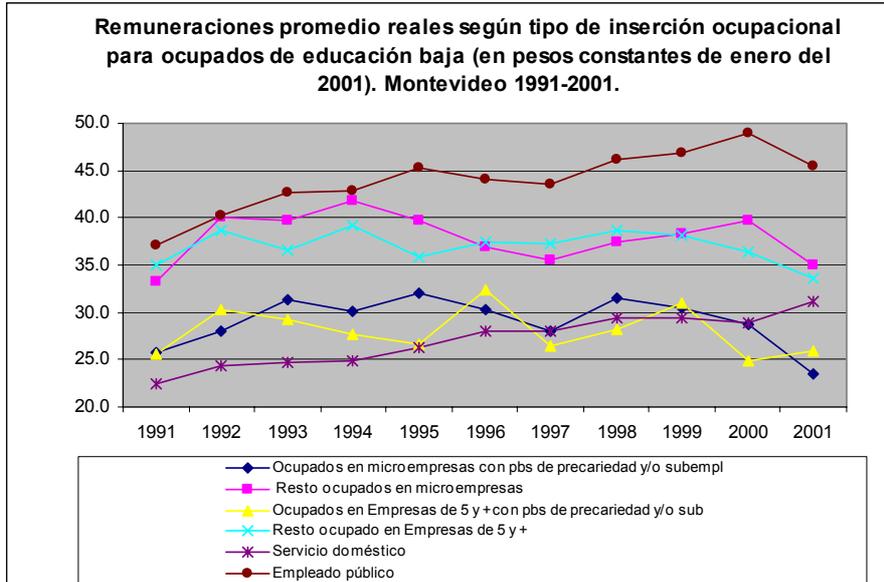
Fuente: Kaztman et al, 2003.

En efecto, como puede observarse, se produce una disminución de los dos tipos de ocupación más estables (empleo estatal y empresas de 5 y más formalizadas) y un incremento claro de los ocupados en las micro y pequeñas empresas, especialmente en aquellas que presentan problemas de precariedad y/o subempleo. La única categoría de precarios o informales que disminuye es la de ocupados en empresas de 5 y más (luego de incrementarse entre 1991 y 1997). Sin embargo, ello no responde a una formalización de relaciones laborales, sino a despidos o a la creación de modalidades de falso cuentapropista. El incremento del cuentapropista precario o sin protección, sugiere que frente al despido y la ausencia de alternativas de empleo creció efectivamente el empleo de “supervivencia”. Otra parte de este crecimiento puede deberse al incremento de la modalidad de contratación tipo “putting out” de las empresas mayores.

Cabe destacar también el incremento claro de la participación del servicio doméstico como tipo de ocupación. Esta modalidad se diferencia de otros empleos inestables o precarios ya que posee algunos atributos específicos. Además de presentar grados de desprotección formal muy altos, suelen surgir formas de protección no-contractuales asociadas al tipo particular de relación que se establece entre empleador y empleado. A pesar de que no se presente en el gráfico, cabe destacar la caída de los patronos en empresas con menos de 5 trabajadores, lo que estaría reflejando la reducción de la empresa familiar de servicios a que hicieramos referencia.

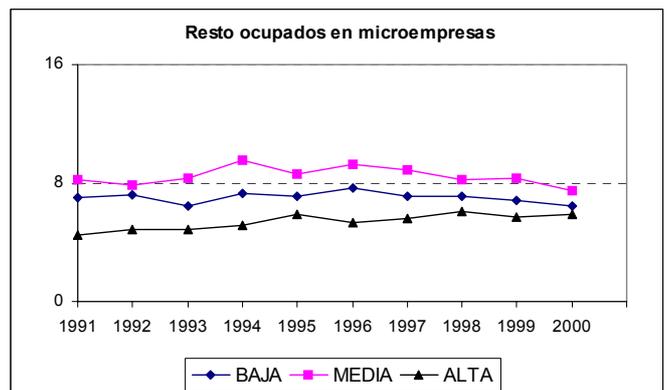
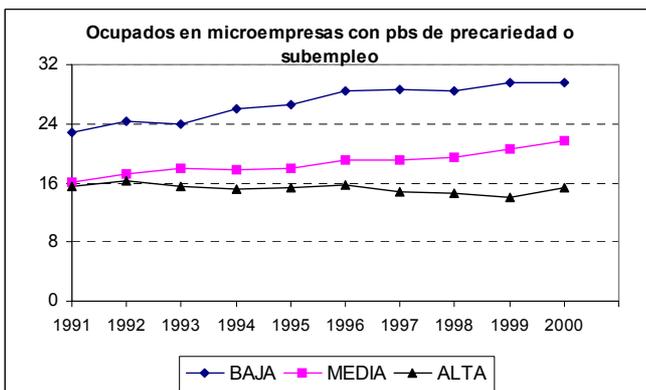
Ante esta destrucción y precarización del empleo, cabe preguntarse qué sucedió en términos salariales. Tal como se observa en el siguiente gráfico, si bien todos los ocupados de bajo nivel educativo han ido perdiendo ingresos en el correr de la década del noventa, excepto los empleados públicos, los más afectados han sido los trabajadores precarios y/o subempleados. Los precarios de empresas de más de 5

trabajadores a fines de la década perciben ingresos similares a los precarios pertenecientes a microempresas, los salarios más bajos del mercado laboral capitalino.



Fuente: Kztzman et al, 2003.

Ahora bien, en la economía informal no sólo se ocupan los de menor nivel educativo. Tal como se presenta en el gráfico siguiente, si bien en su mayoría y en forma creciente a lo largo de la década, los empleados en el sector con problemas de precariedad pertenecen a esta categoría, se observa un aumento de los ocupados con nivel educativo medio así como la estabilidad, caída y repunte de los ocupados con nivel educativo alto.



Fuente: Kztzman et al, 2003.

Si bien los datos son contundentes, existen modos de informalidad y precariedad no medidos por la ECH. Las “zonas grises” a que Tockman hacía referencia son modalidades cada vez más vistas en nuestra economía dada la conjunción de dos elementos: la necesidad de supervivencia de las empresas en un contexto altamente competitivo y luego recesivo; y la necesidad de supervivencia de los trabajadores en un mercado cada vez más excluyente y con menores oportunidades laborales.

Mediante un estudio de carácter cualitativo en: comercio, industria farmacéutica, construcción, limpieza, vigilancia e industria metalúrgica, se obtuvo una serie de características de la situación laboral de los asalariados privados en la década del noventa en que se refleja la pérdida de beneficios y la precarización de las relaciones laborales que la ECH no logra medir. Dada la diversidad de nivel socio-económico, grado de sindicalización y peso de cada uno de estos ramos en la economía, el estudio nos da interesantes pistas acerca de la situación laboral del trabajador en Montevideo, especialmente en lo que refiere a derechos, beneficios y estabilidad. Las cifras junto al análisis cualitativo ofrecen insumos para generar estrategias regulatorias del trabajo desprotegido.

En primer lugar, la sub-declaración del salario nominal constituye un mecanismo de evasión parcial y generalmente se acuerda, dado que beneficia a ambas partes en el corto plazo. Si bien se realizan los aportes al BPS, el trabajador obtiene más dinero en la mano que el declarado. A su vez, el empresario aporta por menos, reduciendo sus costos de personal. En el largo plazo, significa un menor valor de la jubilación y del seguro de desempleo, pero en momentos de cruda recesión poco se piensa más allá del día a día.

La subcontratación de empresas informales hace referencia a un mecanismo utilizado por las empresas mayores que no sólo tercerizan sus servicios sino que además contratan empresas pequeñas que no efectúan aportes a la seguridad social, cobrando menos por sus prestaciones. Así, las empresas contratantes cubren su demanda a bajo costo.

Un tercer mecanismo se caracteriza por ser una medida unilateral: la evasión del pago de beneficios sociales (especialmente las horas extras). Esto se da principalmente por la necesidad de los trabajadores de mantener el empleo y por la reducción de controles por parte del Estado.

Luego se plantea la evasión del pago a la seguridad social, que se efectúa de dos modos diferentes. En primer lugar, de modo encubierto mediante la solicitud al empleado de adquirir calidad de unipersonal, con lo que la relación laboral se modifica en los papeles y el empleador se libra de los aportes patronales. Si bien en los hechos no cambia la relación, se perjudica al trabajador porque debe efectuar aportes como empresa y pierde el beneficio de la cobertura mutua.

En segundo lugar, la evasión se efectúa mediante un acuerdo con el trabajador porque como aporta por otro empleo prefiere el dinero en la mano. Si bien, la mayoría de las veces es a propuesta de los propios empleadores, vale la pena destacar que no siempre el empleado es una víctima de las circunstancias sino que también se aprovecha de las "trampas" a la ley.

Otro mecanismo es la contratación a término por períodos cortos, a fin de evitar que el trabajador genere derechos laborales. Esto se plantea de modo diverso por ramo: mientras en la construcción esto implica el evitar que el empleado sume un año completo de trabajo para que no genere el beneficio del seguro de desempleo, en industria y comercio se traduce en la generalización de los contratos a prueba (3 meses). Por su parte, en el ramo de la limpieza se efectúa mediante la rotación del

personal evitando el alcance de los 100 jornales y por tanto la generación del derecho a despido.

Finalmente, la extensión del seguro de desempleo constituye un mecanismo útil para la empresa dado que aplaza el pago del despido bajo el supuesto que la empresa se está recuperando y puede volver a necesitar los servicios de la persona.

La rotación de personal en el seguro de desempleo constituye otra estrategia en donde en muchas oportunidades confluye la voluntad del trabajador y el empleador. Si bien a nivel sindical la rotación se entiende como una forma de “repartir la miseria”, a nivel empresarial es frecuentemente utilizada a fin de mantenerse con un personal mínimo efectuando menores aportes y evitando el pago de despido al menos por un tiempo.

A estas modalidades habría que sumarle la estrategia clásica de disminuir personal, atribuyéndole al personal que queda más actividades y responsabilidades aunque el salario se mantenga y las actividades en planilla también.

CONCLUSIONES

- El cambio de modelo económico y la recesión han contribuido a aumentar la exclusión en el mercado laboral, especialmente entre los trabajadores menos calificados.
- Mientras en los estratos altos la informalidad resulta una opción redituable, en los sectores populares la informalidad constituye o bien un único medio de subsistencia o bien una condición impuesta por el capital o, en el mejor de los casos, una solución negociada entre empresarios y trabajadores
- La disponibilidad de activos permite concebir a la informalidad como una estrategia de subsistencia para unos y como una estrategia adaptativa a los nuevos requerimientos del mercado para otros. En base a esto, es necesario reflexionar acerca de en qué medida la informalidad es un mecanismo contractual propio de la recesión o reflejo de una modificación de largo plazo del poder estructural del capital sobre el trabajo.
- La transformación del mercado laboral en la década del noventa ha traído aparejada la erosión de derechos y beneficios laborales así como de la estabilidad en el empleo. Además de la precarización y destrucción del empleo que los datos cuantitativos revelan, el relevamiento cualitativo permite visualizar una serie de mecanismos que permanecen ocultos a las Encuestas Continuas de Hogares.
- El enfoque cualitativo permite asimismo identificar estrategias provenientes e impuestas por el capital así como aquellas acordadas con los trabajadores con el propósito de hacer frente a la destrucción de empresas y empleo propia de la recesión. De modo que la precarización ocasionalmente es negociada porque tanto a trabajadores como empleadores les resulta conveniente. Mientras el trabajador acepta determinadas condiciones para mantener el empleo, el empleador acuerda a fin de mantener en pie su empresa ante las dificultades económicas del momento.
- Tras esta mirada global del mercado laboral nos resulta pertinente finalizar haciendo referencia a la necesidad de reformas en el sistema de protección

social de nuestro país. Si bien actualmente la protección social se centra en la ocupación en el sector formal, y si bien es necesario pensar en mecanismos de regulación de la creciente informalidad, debe también avanzarse hacia sistemas de protección que no descansen en la situación laboral de los beneficiarios. Ello, es a todas luces necesario, no sólo por la evidencia aquí presentada, sino también por la plausibilidad de una hipótesis que indica que estos procesos, lejos de ser producto de la coyuntura, poseen carácter estructural.

BIBLIOGRAFÍA:

- Bucheli, Marisa: “Insumos para la elaboración de un proyecto sobre informalidad”, IPES, Montevideo, 2002.
- Gelber, Denisse: “Apertura, desregulación y empleo. Una aproximación a las nuevas condiciones de empleo de los asalariados privados en Uruguay” (Versión Preliminar), IPES, 2003.
- Kaztman, Ruben et al: “La ciudad fragmentada. Mercado, territorio y marginalidad en Montevideo”, IPES -Universidad de Princeton, Texas, 2003.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo: “Globalización y Neo-informalidad en América Latina. Algunas hipótesis”, Revista Nueva Sociedad N° 135, Venezuela, 1995.
- Rodríguez Juan Manuel., Beatriz Cozzano, Graciela Mazzuchi; “La transformación de las relaciones laborales. Uruguay, 1985-2001”;Universidad Católica del Uruguay; Montevideo; 2001.
- Supervielle, Marcos – Quiñones, Mariela: “ La instalación de la flexibilidad en Uruguay”, Documento de la Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, 1999.
- Supervielle, Marcos – Quiñones, Mariela: “Las nuevas funciones del sindicalismo en el cambio del milenio”, Montevideo, 2002.
- Tockman, Victor: “De la informalidad a la modernidad”, OIT, 2001.
- Trejos, Juan Diego: “El trabajo decente y el sector informal” (Versión Preliminar), OIT, 2001.