



Este libro es el resultado de dos seminarios de trabajo realizados por el Grupo Ocupación-Desocupación de CLACSO, que tuvieron como propósito reunir a un grupo de investigadores que tuviesen trabajando en aspectos relacionados con el sector informal urbano en América Latina. El primer seminario se llevó a cabo en Caracas, en mayo de 1976, y contó con la colaboración del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y de la Dirección de Planificación Social y Cultural de CORDIPLAN, Venezuela. La reunión fue patrocinada por el Panorama Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y la Fundación Friedrich Ebert. El segundo seminario se realizó en Santiago, en agosto, de 1977, y fue patrocinado por el PREALC y contó con financiamiento de la Fundación Ford.

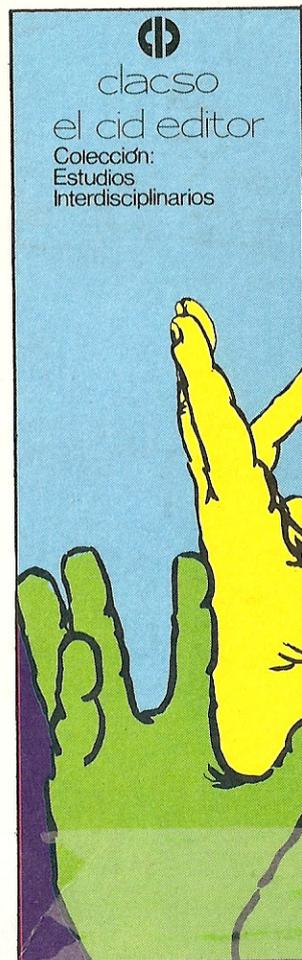
El Cid Editor



(Comp.) V. Tokman - E. Klein **El Subempleo en América Latina**

# El Subempleo en América Latina

(Comp.) Victor E. Tokman Emilio Klein



C40/9  
MEN 524

CLACSO  
AREA DOCUMENTACION

## El subempleo en América latina

compiladores: EMILIO KLEIN y VICTOR E. TOKMAN

Chris Birkbeck -	Oscar Muñoz Gomá
Fernando Ferrero -	Dagmar Raczynski
Emilio Klein -	Carlos E. Sánchez -
Larissa Lomnitz -	Beatriz Schmukler -
Oscar Marulanda	Victor E. Tokman
Alois Moller	Paulo Viera da Cunha
	Judith Villavicencio

(SUB EMPLEO)  
(SECTOR INFORMAL) (ECONOMIA SUBTERRANEA)  
(TRABAJO ESTADISTICO) (TRABAJO MARGINAL)  
(METODOS DE TRABAJO) (MOVIMIENTOS DE LA  
MANO DE OBRA) (DESIGUALDAD SOCIAL)  
(CONDICIONES DE VIDA)  
(MEDIO URBANO) (SOCIOLOGIA URBANA)  
(PROBLEMAS SOCIALES)



El Cid Editor  
CLACSO

© copyright by

- *el cid editor c.a.*  
apartado 600010  
caracas - 106  
venezuela  
tel. 32-1390  
33-8393
- *el cid editor s.r.l.*  
alsina 500  
1087 - buenos aires  
argentina  
tel. 33-0071/73
- *el cid editor s.a.*  
avda. rep. argentina 256  
barcelona - 23  
españa  
tel. 212-3497
- *el cid editor s.a.*  
dallas 57  
méxico 18 - d. f.  
méxico  
tel. 536-1545/6
- *el cid editor ltd.*  
apartado 30758  
bogotá - d. e.  
colombia  
tel. 284-0456  
283-7872

tapa: *luis o. marzón*

Impreso en la argentina  
printed in argentina  
hecho el depósito que marca la ley 11.723  
tirada: 3.000 ejemplares

compuesto, armado e impreso en  
gráfica santo domingo,  
santo domingo 2739, buenos aires,  
en junio de 1979

CLACSO  
AREA DOCUMENTACION

## PROLOGO

Este libro es el resultado de dos seminarios de trabajo realizados por el Grupo Ocupación-Desocupación de CLACSO, que tuvieron como propósito reunir a un grupo de investigadores que estuviesen trabajando en aspectos relacionados con el sector informal urbano en América latina. El primer seminario se llevó a cabo en Caracas, en mayo de 1976, y contó con la colaboración del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y de la Dirección de Planificación Social y Cultural de CORDIPLAN, Venezuela. La reunión fue patrocinada por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y la Fundación Friedrich Ebert. El segundo seminario se realizó en Santiago, en agosto de 1977, y fue patrocinado por el PREALC y contó con financiamiento de la Fundación Ford.

El esquema de esta publicación está dividido en tres partes e incorpora trabajos presentados en ambas reuniones. La primera parte se refiere a aspectos generales relacionados con el sector informal urbano. En primer lugar se analizan los problemas conceptuales pertinentes a los mercados de trabajo y a la ubicación teórica del sector informal urbano. Se le compara con el concepto de marginalidad y se presentan sus relaciones con la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo. En segundo lugar se estudian las interrelaciones entre el sector informal urbano y el sector formal, analizando las distintas teorías que hay en la actualidad, incluyendo la

del dualismo, un estudio empírico de las relaciones a partir de las cuentas nacionales y un examen detallado de los mecanismos sociales de articulación entre ambos sectores.

La segunda parte del libro está dedicada a estudios de casos. En primer lugar se presenta una investigación sobre la ciudad de Córdoba, en la Argentina. A continuación se analizan actividades como los vendedores ambulantes en Lima, los recolectores de basura en Cali, el comercio minorista de abarrotes en Santiago y la confección de prendas de vestir en Buenos Aires.

Finalmente, la tercera parte contiene un artículo sobre proposiciones de políticas hacia el sector informal urbano que está basado en las investigaciones que ha realizado el PREALC en diversos países de América latina.

Los Compiladores

Santiago de Chile, marzo de 1978.

## **PRIMERA PARTE**

### **ASPECTOS GENERALES - CONCEPTOS E INTERRELACIONES**

## Capítulo I

### SECTOR INFORMAL URBANO: ALGUNOS PROBLEMAS CONCEPTUALES \*

DAGMAR RACZYNSKI

#### Introducción

Diversos trabajos sobre los países en vías de desarrollo han puesto de relieve la existencia en la estructura social de una heterogeneidad generalizada, que es resultado del funcionamiento mismo del sistema económico. El mencionado fenómeno se manifestaría en la heterogeneidad tecnológica; la segmentación del mercado laboral; las desigualdades en la distribución del ingreso y del bienestar social; los diferenciales de estilos y formas de vida e incluso en la transmisión intergeneracional de las oportunidades <sup>1</sup>.

Las investigaciones aludidas postulan que esta si-

\* Este documento fue presentado en el seminario de Santiago. Una versión más extendida se publicó bajo el título "Sector informal urbano: Controversias e interrogantes", en **Estudios CIEPLAN**, Nº 13. La autora contó, para su realización, con el apoyo de una beca de investigación del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.

<sup>1</sup> Pinto (1965); Foxley y Muñoz (1976).

tuación es consecuencia del estilo de desarrollo seguido por los países. En consecuencia, se hace necesario el diseño e implementación de un nuevo estilo de desarrollo, que junto con promover un crecimiento acelerado del producto induzca la creación de más oportunidades de empleo, una mayor utilización de la mano de obra disponible y un reparto más igualitario del ingreso y bienestar social, atenuando la heterogeneidad imperante. Este estilo involucra la aplicación de políticas selectivas destinadas a favorecer a los grupos sociales y económicos rezagados.

En este contexto ha tomado fuerza el planteamiento de que en las áreas urbanas de los países pobres uno de los grupos destinatarios más importantes es el sector informal; que una concentración de los esfuerzos de desarrollo en las actividades que lo constituye promovería un mayor nivel de empleo, una distribución más igualitaria del ingreso y, en el mediano y largo plazo, una mejor asignación de recursos.

Entre los múltiples trabajos que postulan la existencia dentro de la economía urbana de un sector formal y de otro informal se aprecian contradicciones y una gran confusión conceptual. Al mismo tiempo, y muchas veces en forma implícita, los mencionados estudios manejan como si fueran comprobaciones científicas, numerosas hipótesis que no han sido debidamente cotejadas con la realidad. Ello suscita dudas respecto de la utilidad del enfoque y dificulta la formulación de políticas eficaces.

En el presente documento, a partir de un análisis de los estudios de diversos autores sobre el sector informal urbano, se quiere detectar: i) los distintos niveles o perspectivas desde los cuales se ha enfocado la problemática; ii) los principales supuestos e hipótesis implícitos en las conceptualizaciones sobre el sector; iii) las características y algunas de las deficiencias o vacíos de esos estudios, y iv) interrogantes que subsisten y que necesitan ser despejadas.

El examen de los trabajos sobre el sector informal

urbano llevó a concluir que existen tres perspectivas principales de aproximación a la problemática<sup>2</sup>. Cada una de ellas se asocia a una hipótesis diferente acerca de la importancia de la distinción formal-informal y a alguna de las manifestaciones fundamentales de la heterogeneidad: aparato productivo, mercados laborales, ingreso y bienestar social.

Para la perspectiva del aparato productivo, la pre-ocupación básica la constituye el potencial productivo y de crecimiento de las actividades. El sector informal se define como un conjunto de unidades o de empresas que exhiben determinadas características. Estas dicen relación con la unidad productiva propiamente tal (tamaño, organización), con algunos de sus insumos (tecnología, recursos humanos) y con la forma en que se insertan dentro del sistema económico global, incluyendo su relación con el Estado. El interés recae sobre los factores que limitan y aquéllos que estimulan el crecimiento y contribución de estas actividades al producto nacional.

Bajo la perspectiva de los mercados laborales, en cambio, la preocupación central reside en la problemática del empleo, la absorción de mano de obra, la distribución de oportunidades ocupacionales y la adecuación, junto a los factores que la condicionan, entre la oferta y demanda de trabajo. En este caso el sector informal tiende a definirse como un subconjunto de la población económicamente activa y/o de las ocupaciones.

Finalmente, la tercera perspectiva pone el acento en los diferenciales de ingreso y bienestar. El sector informal se define así como aquel segmento de la población (conjunto de familias) que se encuentra por debajo de cierto nivel, considerado imprescindible, en materia de bienestar social. Los estudios giran en torno a los deter-

<sup>2</sup> La bibliografía anexa individualiza los trabajos que fueron consultados. Descartamos de nuestra revisión los estudios más amplios sobre dualismo económico y segmentación de mercados laborales. Una revisión de estos últimos se encuentra en Wachter (1974); Cain (1975) y Gordon (1972).

minantes del ingreso familiar y del acceso al bienestar social y a supuestas pautas conductuales de los diversos estratos socioeconómicos.

Estas tres perspectivas son complementarias, en el sentido que la segmentación de la economía urbana al nivel del aparato productivo condiciona la que se observa en el mercado laboral, y viceversa, y estas dos a su turno inciden sobre aquella imperante en la distribución del ingreso y bienestar social. El hecho de que existan estas interacciones no autoriza, sin embargo, para efectuar una extrapolación mecánica de un nivel al otro. Por el contrario, exige explicitar y someter a prueba las hipótesis acerca de cómo se asocian, vinculan y condicionan los criterios definitorios del sector informal utilizados por cada una de las tres perspectivas.

A menudo dentro de un mismo trabajo estos enfoques se entremezclan o superponen. No obstante, aun considerando únicamente aquéllos que dicen relación con una sola de tales perspectivas, cabe señalar que subsisten vacíos importantes. Por ejemplo, en relación a la perspectiva que privilegia los mercados laborales, todavía no se han establecido con certeza las variables o dimensiones que los configuran y delimitan, ni las características de cada uno. Tampoco se conocen a cabalidad los factores que condicionan la expansión o contracción ya sea del mercado formal o del informal, ni sus vinculaciones recíprocas, ni los nexos que mantienen con los restantes niveles de la heterogeneidad.

En las páginas siguientes resumiremos las conceptualizaciones que los distintos enfoques han formulado sobre el sector informal urbano. Sin embargo, parece necesario dejar constancia, previamente, que en general los trabajos analizados, cualquiera sea la perspectiva que privilegie, son poco explícitos acerca de los criterios que permiten discernir qué es y qué no es heterogéneo. Se sostiene, por ejemplo, que en las economías urbanas de los países en vías de desarrollo coexisten el sector formal y el informal, que éstos mantienen importantes relaciones, que cada uno es internamente heterogéneo y

que a menudo las líneas divisorias entre uno y otro son difusas<sup>3</sup>. Frente a afirmaciones de este tipo surge de inmediato el interrogante acerca de qué tipo de diferencias son indicativas de heterogeneidad y de segmentación en el aparato productivo, en los mercados laborales y en la distribución del ingreso y del bienestar social. ¿Basta la existencia de discrepancias cuantitativas o deben observarse quiebres discretos o discontinuidades marcadas y relativamente permanentes en cada uno de los niveles?<sup>4</sup> Nos inclinamos por la segunda alternativa. El descubrimiento de tales quiebres y los niveles y dimensiones en que se manifiestan es materia de investigación empírica. Esta debería incluir tanto análisis acerca de las discontinuidades discretas en un momento dado (corte transversal de la economía urbana), como estudios sobre la permanencia de los segmentos en el tiempo.

Antes de efectuar estudios como los mencionados es necesario, por una parte, formular un conjunto de hipótesis acerca de las dimensiones teóricamente relevantes de la heterogeneidad o segmentación en cada uno de los niveles y, por otra, definir en términos operacionales lo que sería o representaría un quiebre discreto en cada uno de ellos. Esperamos que la reseña que se presenta aquí constituya un aporte al conjunto de hipótesis que tendría que formularse.

#### A. Perspectiva del aparato productivo

Los trabajos que se aproximan a la problemática del sector informal desde el ángulo del aparato productivo comprenden, por un lado, una descripción de las características de las empresas que integrarían el sector y, por

<sup>3</sup> Tokman (1977); Souza y Tokman (1976 a).

<sup>4</sup> Otra versión de estos interrogantes se expresa en el debate en torno a la relación que debiera existir entre la varianza intrasectorial (dentro del sector informal o formal) y la varianza intersectorial.

otro, un intento de interpretar el origen de éstas a partir del funcionamiento del sistema económico global. Algunos estudios se desarrollan sólo al nivel descriptivo, pero también se encuentran investigaciones que abordan en forma simultánea ambos aspectos.

### 1. Características de las unidades informales

Los diversos trabajos concuerdan en que la distinción crucial no se refiere al sector económico ni a la rama de actividad, ni se asocia con ocupaciones específicas. Se trata, por el contrario, de una segmentación que cruza las categorías sectoriales y ocupacionales.

A este nivel descriptivo, se ha conceptualizado el sector informal en términos de una enumeración de las características que las unidades que los constituyen tendrían en oposición a las formales. Los trabajos al respecto muestran escasa preocupación por las interrelaciones entre estas características y opiniones no concordantes acerca de cuáles serían los atributos más definitorios o fundamentales.

Un primer rasgo, considerado por casi todos los autores, que permitiría distinguir entre las unidades productivas formales e informales consiste en que las primeras no contratan mano de obra, o sólo lo hacen de manera esporádica. El caso típico lo constituiría la empresa integrada exclusivamente por un trabajador independiente. Si ésta fuese la característica definitoria, la problemática del sector se reduciría a la que plantean los trabajadores urbanos por cuenta propia (sector autónomo)<sup>5</sup>. No obstante, diversos estudios señalan que si bien las empresas de trabajadores independientes son típicas del sector informal, algunas de ellas se sitúan claramente en la esfera de las actividades formales. El criterio de exclusión que se menciona con mayor frecuencia es el educacional. Los trabajadores independientes que superan cierto nivel de

<sup>5</sup> Véase los trabajos de Bhalla (1973) y Singer (1976).

instrucción —variable de un autor a otro— no pertenecerían al sector informal urbano<sup>6</sup>.

Por otra parte, diversos estudios señalan que el sector comprende no sólo las empresas de trabajadores independientes. Incluiría también todas las unidades productivas pequeñas. El rango de lo que se considera pequeño varía entre menos de 3 y menos de 50 personas ocupadas, sin que se haya efectuado un análisis de los factores del contexto económico y social que harían más aconsejable utilizar un determinado corte, ni investigaciones empíricas que indiquen la existencia de quiebres discretos en determinados rangos de tamaño<sup>7</sup>. Para esta perspectiva, el tamaño o la escala de operaciones de una empresa sería un rasgo definitorio del sector informal. Si fuera el único, la problemática se reduciría a la pugna o competencia entre las empresas pequeñas y las grandes.

La naturaleza de la tecnología utilizada en las unidades productivas y la consiguiente relación capital/trabajo que impera en su interior constituye otra variable que se ha considerado para distinguir un sector de otro. Las empresas informales serían aquéllas que disponen de escaso capital, utilizan de una tecnología tradicional, propia del país (no importada), e intensiva en mano de obra. En las unidades productivas del sector formal, en cambio, la relación capital/trabajo sería superior, y la tecnología moderna e importada.

Como consecuencia de la naturaleza de la tecnología utilizada, una de las características de las empresas informales es la escasa calificación de la mano de obra; salvo excepciones, ella habría adquirido sus destrezas

<sup>6</sup> Algunos autores excluyen del sector informal independiente los trabajadores que conforman la economía callejera y las múltiples actividades marginales lícitas e ilícitas. Es el caso de Standing (1974), quien distingue entre el sector informal y un sector estancado, que incluiría estas últimas actividades.

<sup>7</sup> Cabe señalar que en algunos textos se llega a afirmar que las actividades informales comprenden una gama amplia, que va desde las marginales y en pequeña escala, hasta las grandes empresas. Hart (1973), p. 68; Kannappan (1974), p. 22.

a través de un proceso no-sistemático de aprendizaje a lo largo de su experiencia laboral. Para otros, el problema no lo constituye la calificación o no calificación, sino que su naturaleza. La requerida en las unidades productivas informales difiere de la que se precisa en las actividades formales. Los trabajadores de las primeras enfrentan tareas tanto de producción como de gestión, administración y supervisión, mientras que los de las unidades formales tienden a encarar de manera excluyente requerimientos de uno u otro tipo. Al mismo tiempo, en las primeras la calificación tiende a ser artesanal y a incluir toda la producción de un bien (final o intermedio) o suministro de un servicio, mientras que en las formales predominan los procesos de producción en cadena, donde cada uno se especializa para una tarea específica dentro del conjunto.

Otra dimensión utilizada para establecer diferencias dice relación con la estructura organizacional de las unidades productivas. En el sector formal, dicha estructura se encuentra apoyada en una división explícita del trabajo, la cual define en virtud de disposiciones reglamentarias las atribuciones (los derechos y los deberes) de las posiciones; la organización jerárquica de las mismas; los requisitos, predominantemente técnicos, para acceder a ellas; y los beneficios que se obtienen por el trabajo, vale decir, remuneraciones, previsión social, pensiones, oportunidades de promoción interna, etc. A estas características se agregan otras, como son la naturaleza contractual de la relación entre el asalariado y la empresa. Los asalariados perciben una remuneración establecida a priori y están sujetos a la empresa sólo en relación a las obligaciones impersonales de la posición.

En las unidades productivas informales, en cambio, la estructura organizacional es difusa y personalizada. La división del trabajo es menos compleja y las tareas asociadas a las posiciones son menos claras y más flexibles. La fijación de la jornada y del ritmo de trabajo dependen del trabajador y/o de su grupo familiar. Existe una asociación íntima entre, por una parte, la empresa

y sus condiciones de éxito y de fracaso y, por la otra, el hogar. El ingreso a la unidad productiva y la promoción, si es que existe, está subordinada a criterios adscriptivos, familiares, de parentesco o de amistad<sup>8</sup>.

En relación estrecha con estas hipótesis acerca de las diferencias en estructura organizacional de las unidades de uno y otro sector, se ha postulado que la racionalidad económica a que se ciñen las empresas informales difiere significativamente de aquella de las formales. Mientras en estas últimas imperan criterios de maximización de ganancias, en las primeras intervienen consideraciones sociales-familiares.

Finalmente, se ha postulado que las empresas informales son de baja productividad y concentradoras del subempleo existente en una sociedad. Esta hipótesis, sin embargo, es rebatida por otros autores, para quienes no todas las actividades informales son de baja productividad, ni todas las formales de productividad alta. Señalan ellos la existencia de importantes bolsones de subempleo en el sector formal. Mencionan el caso de trabajadores no manuales en departamentos e instituciones públicas y el de personal calificado que cumple labores rutinarias y semicalificadas o no calificadas en el sector formal porque en éste perciben ingresos superiores<sup>9</sup>. Al mismo tiempo, los autores aludidos destacan el papel muchas veces irremplazable que estas actividades juegan en la vida urbana. En efecto, ellas proporcionan muchos de los servicios de los que depende la vida en la ciudad, tales como distribución, transporte y comercialización, incluyendo la satisfacción de la demanda de alimentos, vestuario y techo de los trabajadores de ingresos bajos. Además, algunas de las empresas del sector juegan un papel importante en el desarrollo de las actividades formales, en el

<sup>8</sup> Siguiendo este criterio organizacional, la diferencia entre las unidades productivas informales y formales se aproxima a la de Max Weber y otros sociólogos entre organizaciones económicas capitalistas y precapitalistas (Weber, 1947).

<sup>9</sup> Standing (1974), p. 8.

sentido que las abastecen de insumos o proporcionan servicios de mantención y reparación<sup>10</sup>.

El esclarecimiento de la discusión acerca de si el sector informal concentra o no el subempleo se ve dificultado por la amplitud de este concepto y la arbitrariedad implícita en los estándares que deben adoptarse para su medición. Se distingue entre subempleo visible, que afecta a quienes trabajan involuntariamente a tiempo parcial o por períodos inferiores a lo normal, y subempleo invisible, que afecta a quienes utilizan sólo en parte sus calificaciones, reciben un nivel de remuneraciones anormalmente bajo o trabajan en unidades económicas de productividad muy baja<sup>11</sup>. Cada una de estas distinciones apunta a un fenómeno distinto y su medición requiere adoptar pautas definitorias en términos del tiempo trabajado, las calificaciones, el ingreso y la productividad. Estas normas son arbitrarias y tienen una alta incidencia sobre los resultados a que se llega. Lo más probable es que la naturaleza del subempleo sea distinta según el sector que se examine.

La enumeración de estos rasgos, que supuestamente describirían y ayudarían a identificar a las unidades productivas informales, revela que los criterios utilizados son múltiples y se ubican a diferentes niveles. Se observan posiciones discrepantes frente a la prioridad que cabe asignar a cada uno de estos criterios. Para algunos autores la contratación del factor trabajo es lo fundamental<sup>12</sup>. Para otros, la variable clave reside en la forma en

<sup>10</sup> Las actividades del sector informal cumplen además otras funciones: i) constituyen un medio de subsistencia para los que no obtienen ocupación formal, reduciendo así el desempleo abierto; ii) contribuyen a aumentar el ingreso familiar, ya que los que se ocupan en ellas son principalmente mujeres, jóvenes y viejos, vale decir, fuerza de trabajo secundaria; iii) representan una importante vía o medio para la adquisición y aprendizaje de habilidades profesionales; y iv) abren mercados a los que posteriormente pueden incorporarse los productores del sector formal.

<sup>11</sup> OIT (1966) y PREALC (1974 c).

<sup>12</sup> Hart (1973).

que se organiza el trabajo al interior de las empresas y en la racionalidad económica a que éstas se ciñen<sup>13</sup>. También hay quienes sostienen que el factor decisivo es el tecnológico<sup>14</sup>.

A nuestro juicio, a este nivel descriptivo de las unidades productivas, la distinción formal-informal, representa formas organizativas específicas. Sin embargo, la simple enumeración de características, sin un análisis de cómo ellas se interrelacionan y condicionan, no es suficiente para inferir la organización del trabajo típico de uno y otro sector. El estado actual de las investigaciones no permite aún determinar las características organizacionales necesarias y/o suficientes para establecer la informalidad o formalidad de una empresa.

Tal aserto se ve corroborado por las polémicas y dudas suscitadas por los trabajos sobre la materia. Cabría mencionar, por ejemplo, el debate acerca de si las actividades informales representan o no un modo peculiar de producción<sup>15</sup> y la discusión en torno a qué es lo que le da consistencia al sector y justifica la preocupación por él<sup>16</sup>.

A este nivel descriptivo de análisis, lo que urge en-

<sup>13</sup> Standing (1974). Recuérdese que este autor distingue entre el sector informal y un sector estancado, cuya característica fundamental es que el empleo y los patrones de trabajo son no estructurados, descansando solamente en el elemento supervivencia diaria.

<sup>14</sup> Sethuraman (1974). Este autor plantea, sin embargo, una posición diferente en un trabajo posterior (1976).

<sup>15</sup> Hay quienes postulan que al sector informal corresponde un modo campesino de producción, donde el trabajo es un factor que se contrata o despide al margen o sin consideración de lo que ocurra con variables tales como escala de operaciones, grado de mecanización, nivel de la demanda por sus productos. Otros afirman que en el sector no hay un tipo único de proceso productivo ni relaciones de producción uniformes, ya que abarca desde empresas donde el capital y el trabajo no se han disociado (trabajadores por cuenta propia) hasta actividades en las que impera una relación capitalista-obrero asalariado de carácter muy elemental (trabajadores de pequeñas empresas o de ciertos niveles del sector servicios). Véase respectivamente Mc Gee (1975). Primera Parte: capítulo IV.

<sup>16</sup> Véase al respecto Bienefeld (1975). Primera Parte: capítulo IV.

tonces es acometer estudios empíricos que, operaciona-  
lizando y midiendo las variables mencionadas —es decir,  
tamaño, contratación de mano de obra, tecnología, cali-  
ficación de la fuerza de trabajo, estructura organizacional  
y productividad— permitan establecer la forma en que  
ellas se distribuyen, así como los quiebres o discontinui-  
dades del perfil que exhiben. Sería posible de esa ma-  
nera determinar en el cuadro que resulte del cruce de las  
distintas variables, la distribución imperante en un mo-  
mento del tiempo (cross-sectional) de todas las unidades  
productivas. El ejercicio contribuiría al esclarecimiento  
de diversas dudas:

i) La existencia de quiebres discretos versus dispa-  
ridades de intensidad en la distribución de cada una de  
las variables.

ii) El grado de asociación entre las mismas y de co-  
rrespondencia o discrepancia entre los quiebres obser-  
vados.

iii) La concentración o dispersión de las unidades  
productivas a lo largo de las celdillas del cuadro. Si se  
detectara, por ejemplo, una distribución bimodal de las  
características y una alta correlación entre ellas, habría  
indicios de que existen dos tipos bien diferentes de uni-  
dades productivas. Si se encontrara, en cambio, una alta  
correlación entre las variables y una distribución continua  
de éstas, podría afirmarse que los dos sectores sólo re-  
presentan casos extremos, a los cuales las unidades pro-  
ductivas se acercan en mayor o menor grado. Finalmente,  
de existir una distribución multimodal de las variables y  
una alta correlación entre ellas no sería adecuado res-  
tringirse a dos sectores, sino que habría que diferenciar  
entre un número mayor. Esto último indicaría la necesi-  
dad de reconocer una multiplicidad de sectores formales  
e informales, vale decir identificar tipologías de formali-  
dad e informalidad.

No estamos de manera alguna proponiendo que el  
análisis se limite a este nivel descriptivo y estático. Por

el contrario, estamos conscientes de que para despejar  
muchos de los interrogantes que aquejan la problemática  
reseñada, resulta indispensable efectuar estudios dinámi-  
cos y longitudinales.

Como se ha señalado, la preocupación central en el  
análisis que visualiza el sector informal desde la pers-  
pectiva del aparato productivo apunta al potencial de  
crecimiento y acumulación y a los factores que lo condi-  
cionan. Ello exige justificar por qué se registran deter-  
minadas características y cómo inciden ellas sobre el  
potencial de crecimiento.

## 2. Inserción en el sistema económico

A este nivel, la realidad del sector informal se inter-  
preta considerando el funcionamiento del sistema econó-  
mico global. Se plantea que las características del pro-  
ceso de expansión del capitalismo en los países en vías  
de desarrollo da origen y promueve la permanencia de  
empresas informales. Se detectan dos versiones o espe-  
cificaciones de esta hipótesis. La primera sostiene que  
la expansión del capitalismo en estas economías ha dado  
origen a un crecimiento económico que conduce a una  
concentración de rentas y marginaliza a una proporción  
significativa, y posiblemente en aumento, de las empresas  
y de la población. La segunda postula que el sector in-  
formal —o al menos importantes segmentos de él— surge  
y/o permanece no por exclusión y rechazo, sino por man-  
tener relaciones funcionales con las unidades producti-  
vas capitalistas, ayudando a éstas y al sistema global a  
generar excedentes y, en consecuencia, a acumular<sup>17</sup>.

Para este enfoque, entonces, las características de  
las unidades productivas informales obedecen, por una

<sup>17</sup> La discusión se superpone con la relativa a la concentración in-  
dustrial y el estancamiento económico en América latina. Véanse,  
por ejemplo, Aranda y Martínez (1970); Tavares y Serra (1972) y  
Oliveira (1976 a).

parte, a su dependencia del sector formal y, por otra, a la naturaleza de sus relaciones con el Estado<sup>18</sup>.

El sector informal está integrado por empresas cuya capacidad de acumular capital y de desarrollar y expandir su producción adolece de severas limitaciones. Al mismo tiempo, el sector se encuentra subordinado a las actividades de corte capitalista-moderno, situación que se expresa a través de mecanismos tecnológicos, financieros e institucionales. En las empresas formales, por ejemplo, el nivel de salario y las condiciones de trabajo son fijados institucionalmente y están protegidos por la legislación laboral y los sindicatos. Estos también presionan en favor de una mayor seguridad en el empleo y de beneficios adicionales, como asignación familiar, acceso a la seguridad social y bonos de diferente índole. Tales garantías no tienen vigencia práctica —o la tienen solo muy parcialmente— en las actividades informales.

Desde otro ángulo, las instancias a que tiene acceso el sector formal revisten carácter oficial, proviniendo de bancos y otras instituciones financieras, públicas y privadas. Las empresas informales, en cambio, tienden a contar sólo con el apoyo de mecanismos no-institucionalizados de crédito, como son los préstamos personales.

La naturaleza protegida y no protegida de los sectores formal e informal, respectivamente, implica accesos diferenciales a la tecnología y a la asistencia técnica en sus diferentes ámbitos (información, capacitación, organización, etc.).

La no protección del sector informal incide también sobre el tipo de mercado de bienes y servicios en que se inserta. Las empresas de este tipo participarían en mercados competitivos, mientras que las formales lo harían en mercados protegidos por tarifas, cuotas, licencias, patentes y otros instrumentos.

Resumiendo, se puede afirmar que mientras las empresas formales han contado con el apoyo del Estado para

<sup>18</sup> Véanse trabajos de Bienefeld (1975); Mazumdar (1975); véase Primera Parte, capítulo IV, y Remy y Weeks (1973).

su desarrollo y crecimiento, las del sector informal han sido "en gran medida ignoradas", rara vez apoyadas, generalmente controladas, y casi nunca impulsadas por el Gobierno"<sup>19</sup>.

Ello se traduce, en definitiva, en que el acceso a recursos económicos de todo tipo con que cuentan las empresas informales es limitado, lo que significa una oferta incierta de insumos. Al mismo tiempo, la demanda por sus productos y servicios es no predecible. Afrontan, por lo tanto, un constante riesgo económico que obstaculiza su consolidación y crecimiento.

Estas ideas, en conjunto con las expuestas en la primera sección de este capítulo, ponen de relieve que es imperioso dar respuesta a la pregunta acerca de cuáles son los obstáculos al desarrollo del sector informal. Es probable que estas trabas no afecten con la misma intensidad a todas las unidades productivas informales. Para algunas empresas los principales obstáculos pueden ser tecnológicos; para otras, financieros e institucionales o de calificación de la mano de obra; en otras, por último, la conducta y racionalidad de sus integrantes o la naturaleza de los vínculos con el sector formal pueden constituir los factores fundamentales.

Para dar respuesta a estos interrogantes es imprescindible efectuar estudios longitudinales y dinámicos acerca de unidades productivas formales e informales, examinando su origen y evolución, así como los factores que han condicionado este proceso.

## **B. Perspectiva del empleo y mercados laborales**

El interés subyacente de los análisis que responden a este enfoque reside en la segmentación de los mercados laborales, la adecuación entre oferta y demanda de trabajo y la absorción productiva de mano de obra. El

<sup>19</sup> OIT (1972), p. 6.

sector informal es visualizado como un mercado de trabajo de fácil entrada, de ingresos bajos y de escasa calificación, y constituido de manera preponderante por fuerza de trabajo secundaria.

La concepción del sector informal urbano como mercado de trabajo de fácil entrada, es muy enfatizada en los trabajos de la OIT y PREALC<sup>20</sup>. Sin embargo, esta dimensión está también presente en otros análisis. En los estudios realizados con el auspicio del Programa Mundial del Empleo, la característica mencionada llega a postularse como requisito imprescindible para que una actividad u ocupación se considere perteneciente al sector informal. Se sostiene, además, que la facilidad de entrada es mayor en actividades poco capitalizadas y en aquéllas que están estructuradas sobre la base de unidades productivas pequeñas que requieren de mano de obra de escasa calificación. De igual modo, se afirma que esa facilidad sería mayor en actividades que se integran a mercados de bienes y servicios que presentan características de "competencia perfecta", vale decir, aquéllos en que existen una gran cantidad de oferentes individuales de bienes y servicios y en que ninguno de éstos puede controlar una fracción significativa de la oferta<sup>21</sup>.

De lo expuesto se deduce que la hipótesis del sector informal como mercado de trabajo de fácil entrada supone que existe una relación estrecha entre el sector informal definido desde la perspectiva de los mercados laborales, y el definido en función del aparato productivo. Las empresas informales absorberían mano de obra del mercado laboral correspondiente, el cual se encuentra delimitado de manera prioritaria por el hecho de ser uno de fácil entrada.

La verificación de estas hipótesis será difícil mientras no se aclaren, por una parte, los interrogantes plan-

<sup>20</sup> Plantean que el origen del mercado de trabajo informal y de su rasgo de "fácil entrada", debe buscarse en características y procesos que operan a nivel de la estructura productiva.

<sup>21</sup> Souza, R. (1976 b) y Tokman, V. (1977).

teados en la sección anterior y, por otra, las definiciones conceptual y operacional de la variable "facilidad de entrada". Esta puede, en efecto, referirse a (i) la creación o iniciación de nuevas actividades, y (ii) la contratación de mano de obra. En la medida que estemos frente a trabajadores por cuenta propia (independientes), ambas dimensiones se igualan. No ocurre así, empero, cuando se trata de integrantes de la población económicamente activa que están ocupados o buscan empleo como asalariados en una unidad productiva.

El significado de la variable facilidad de entrada difiere según se trate de trabajadores independientes o dependientes (asalariados). En el caso de los primeros, ella dice relación con la factibilidad de crear o iniciar nuevas actividades y depende de las "oportunidades que ofrece el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso"<sup>22</sup>. Estas oportunidades serían casi ilimitadas para el sector informal. Sin embargo, diversos estudios han señalado aspectos de la organización de las actividades informales que muestran que existen barreras a la entrada. Entre éstas se han mencionado los lazos particularistas con la clientela, la localización espacial de las actividades (control de calles y barrios), el acceso a fuentes no institucionalizadas de crédito y la necesidad en muchos casos de permisos oficiales<sup>23</sup>. La evidencia empírica sobre estos mecanismos y otros similares sugiere que las oportunidades de incorporación a las actividades informales no son irrestrictas para todos. Por el contrario, su propia organización da origen a situaciones diferenciadas en cuanto a poder de control sobre los mercados, los insumos y el espacio geográfico. Quienes gozan de mayor poder restringen o limitan el surgimiento de competidores.

En el caso de los trabajadores dependientes, la facilidad de entrada dice relación con la probabilidad de ser

<sup>22</sup> Souza y Tokman (1976 b), p. 2.

<sup>23</sup> Standing (1974); Hart (1973); Peattie (1976); véase Segunda Parte: capítulo III y V.

contratado; depende, por lo tanto, del ritmo de absorción de fuerza de trabajo en estas actividades y de los criterios de selección o discriminación que manejan los empleadores. En el sector formal, el ritmo de contratación de mano de obra depende de la demanda por productos, la acumulación de capital y la tecnología de las unidades productivas. En el informal, por su parte, la contratación de mano de obra depende de la demanda por productos, que ejerce la oferta de trabajo y estaría guiada por arreglos y compromisos particularistas entre los miembros de la unidad productiva y los que buscan empleo. No conocemos estudios que arrojen evidencia sobre las condiciones que determinan la contratación de mano de obra en unidades productivas informales.

En relación a los criterios que intervienen en las prácticas de contratación, y a la importancia relativa de éstos, para el sector formal se han mencionado educación, edad, experiencia, sexo y características conductuales, como por ejemplo disciplina, puntualidad y responsabilidad. Se reconoce además que sobre las probabilidades de contratación inciden también factores tales como la distancia geográfica (accesibilidad) entre la oferta y la demanda de trabajo y los canales de información tanto oficiales (diarios, oficinas de empleo, publicación de vacantes) como personales. En cuanto a las prácticas de contratación, se supone que difieren de un sector a otro. Se postula que en las empresas informales ellas están condicionadas por relaciones de parentesco y amistad y por consideraciones étnicas y de origen geográfico. En consecuencia, serían casi sin excepción de naturaleza adscriptiva y particularista.

Estos planteamientos demuestran que para ingresar a uno u otro sector existen barreras. Por lo tanto, se hace imprescindible identificar la naturaleza que revisten y estudiar en qué dimensiones o aspectos son discrepantes.

En estrecha relación con la supuesta facilidad de entrada al sector informal se han resaltado otras características de la mano de obra y de los mercados de trabajo informales.

Se ha señalado, en primer término, que la mano de obra del mercado informal experimenta alta rotación e inestabilidad en sus ocupaciones. Ello porque ni los trabajadores ni los empleadores tendrían incentivos para mantener una situación laboral estable. La ausencia de tales estímulos se asocia a su vez a diversas condiciones que supuestamente caracterizan a la mano de obra y a las unidades productivas informales. La fuerza laboral tiende a exhibir escasa calificación y el desempeño en el sector no asegura un entrenamiento adicional. En consecuencia, el trabajador tiene escasas posibilidades de ascenso y, por lo tanto, no existen estímulos para permanecer en la empresa. La ausencia de incentivos se encuentra reforzada por la estructura y organización interna de las unidades informales<sup>24</sup>. Por otro lado, se postula que sus propietarios no tendrían mayores impedimentos para despedir un trabajador, ya que no han hecho una inversión real en su entrenamiento. Cabe señalar que, al menos a primera vista, este último punto es contradictorio con el aserto según el cual la contratación de mano de obra en el sector es función principalmente de la presión de la oferta de trabajo, y se encuentra guiado por relaciones de parentesco y de amistad, y en general lazos particularistas.

La inestabilidad que afectaría a los integrantes del mercado informal se ha asociado también a ciertas condiciones particulares de la estructura y organización de sus respectivos hogares, las cuales facilitarían una entrada y salida fácil de la actividad y de la fuerza de trabajo.

Como consecuencia de la aguda inestabilidad laboral, la mano de obra informal que es dependiente (asalariada) tiende a presentar experiencias ocupacionales muy diversas, pero no son acumulativas. Otro tanto ocurre con la mano de obra informal independiente, debido a su

<sup>24</sup> La estructura organizacional de esas unidades productivas exhibiría "mercados internos" poco desarrollados y, en consecuencia, escasas oportunidades de promoción interna.

tendencia a ejercer actividades múltiples. El ejercicio de éstas se ha interpretado como un mecanismo que utilizan el trabajador independiente y/o las pequeñas empresas familiares no sólo para aumentar sus ingresos, sino también para atenuar los riesgos derivados de las fluctuaciones tanto en la demanda por sus bienes y servicios, como en el precio y disponibilidad de los insumos que requieren<sup>25</sup>.

En segundo término, se ha destacado que el informal urbano es el mercado prioritario para los que inician su vida económicamente activa, para las mujeres y, en general, para quienes conforman la denominada fuerza de trabajo secundaria. Por una parte, se trata de un mercado de fácil entrada, donde no se requiere calificación ni entrenamiento especial (caso de los jóvenes); por otra, permite flexibilidad, en el sentido que no exige una relación de empleo estable y, en consecuencia, facilita un ajuste a las situaciones y necesidades del grupo familiar (caso de las mujeres).

La información empírica existente muestra que efectivamente la mano de obra informal está constituida en forma preponderante por mujeres (aun excluyendo las ocupadas en servicio doméstico), jóvenes y viejos. Sin embargo, una proporción no despreciable es jefe de hogar e integrante de la fuerza de trabajo primaria<sup>26</sup>.

Por otra parte, el examen de la estructura por edad de la mano de obra informal sugiere que la inserción en este mercado se asocia al inicio y término de la vida económicamente activa de los individuos. Podría postularse que los jóvenes ingresan al sector incorporándose a las pequeñas empresas como asalariados o como familiares no remunerados, mientras que los de edad avanzada se insertan como trabajadores independientes una vez que

<sup>25</sup> Hart (1973) y Standing (1974).

<sup>26</sup> Véanse entre otros PREALC (1974 b, 1976 b, 1977); Webb (1975) y Merrick (1976). Información preliminar para Chile indica que en este país solo las actividades informales domésticas son típicamente de la fuerza de trabajo secundaria. Raczynski (1977).

han acumulado ciertos capitales o destrezas a partir de labores desempeñadas en el sector formal.

En tercer lugar, se sostiene que el mercado de trabajo informal es la puerta de entrada o el trampolín de inserción en la economía urbana de los migrantes recientes a las ciudades. La evidencia sobre este tópico es contradictoria. Mientras algunos estudios indican que efectivamente ellos se integran al sector informal en un porcentaje más elevado que los de mayor antigüedad y los nativos, otras investigaciones concluyen lo contrario<sup>27</sup>. Los estudios sobre la materia han señalado reiteradamente que los migrantes constituyen un universo muy heterogéneo en cuanto a edad, sexo, educación, posición socioeconómica, características de la comunidad de origen, experiencia migratoria previa, etc.<sup>28</sup>. Todas éstas son variables que inciden sobre su inserción en la estructura del empleo<sup>29</sup>.

Con respecto a los motivos de entrada y de permanencia en el mercado informal se barajan dos hipótesis contrapuestas. Una de ellas afirma que se trata de la ne-

<sup>27</sup> De los estudios latinoamericanos, los de PREALC (1974 b, 1977, 1976 b) corroboran en general la primera hipótesis, en tanto que los trabajos de Merrick (1976) y Webb (1975) la contradicen. Este último muestra una situación bastante más compleja: i) la proporción de migrantes y el promedio de años de residencia son similares en ambos sectores; ii) el porcentaje de migrantes recién llegados es mayor en el sector informal; esto, sin embargo, se debe íntegramente a las empleadas domésticas; iii) la relación esperada entre status migratorio y sector informal no se produce respecto de dos grupos considerados típicos del sector informal y moderno, respectivamente; la significación de los migrantes es de sólo 57 % entre los trabajadores independientes y de 72 % entre los operarios industriales de grandes empresas (p. 280). También los estudios en Asia arrojan dudas sobre la validez de la hipótesis "sector informal puerta de entrada a la economía urbana para los migrantes"; véase Mc Gee (1975).

<sup>28</sup> Browning y Feindt (1967); Muñoz, H.; Oliveira (1972); Balán, et. al. (1973); Raczynski (1974) y Alberts (1974-75).

<sup>29</sup> En el caso chileno la variable sexo es muy importante en la explicación de la inserción de la población en la economía chilena. Se observa, por ejemplo, que la escolaridad y la migración se comportan en forma diferente en el caso de las mujeres y en el de los hombres. Véase Raczynski (1977).

cesidad imperiosa de supervivencia, por lo que la mano de obra involucrada sólo desea salir de este mercado<sup>30</sup>. La hipótesis alternativa sostiene que esa mano de obra ha optado deliberadamente por el desempeño de actividades informales, expresa deseos de permanecer en ellas y, en muchas ocasiones, transmite sus destrezas (su oficio) a sus hijos traspasándoles la experiencia adquirida, el (escaso) capital, el acceso al crédito personal y la clientela<sup>31</sup>. Cabe señalar que las hipótesis sobre este tópico deberían especificarse o desagregarse de acuerdo al carácter primario o secundario de la fuerza de trabajo, al sexo y posiblemente también al nivel y carácter de las calificaciones de las personas. Es probable, por ejemplo, que el ingreso de la fuerza de trabajo secundaria al sector informal responda a una decisión más o menos explícita, al revés de lo que ocurre con la mano de obra primaria, cuya incorporación parecería deberse a que no encuentra empleo en las actividades formales. Sin embargo, también es altamente probable que los motivos varíen según el nivel de calificación y la edad de la mano de obra.

Dentro de esta enumeración de características, debe mencionarse también que el mercado de trabajo informal es el prioritario para la mano de obra no calificada. Las investigaciones concuerdan en que dicho sector concentra una proporción mayor de personas en los niveles inferiores de escolaridad. Desafortunadamente, la evidencia sobre el tipo de calificación y experiencia laboral que tienen sus integrantes es escasa. Para algunos, el sector informal urbano constituye una importante vía de aprendizaje de habilidades. La afirmación suscita empero muchas dudas. ¿Cómo se explica, por ejemplo, la elevada ponderación que alcanzan las personas de edad? ¿No podría darse el fenómeno inverso, en el sentido que el tra-

<sup>30</sup> Una versión algo distinta de la misma hipótesis es aquella según la cual el deseo de salir del mercado informal se proyecta a los hijos.

<sup>31</sup> Bajo el supuesto que la primera de estas hipótesis es verdadera se postula a veces que la satisfacción en el trabajo es inferior en el sector informal que en el formal.

bajador adquiere destrezas y habilidades como obrero en el sector formal, trasladándose luego, movido por un deseo de independencia, al sector informal?

En general, la conceptualización de la variable calificación y habilidades es poco rigurosa. Es así como un autor llega a preguntarse cuál es el alcance del término habilidades. ¿Representa características personales y actitudinales (honestidad, responsabilidad, disciplina), o conocimientos de tipo manual o técnico? ¿Cuál es la relación entre habilidades y experiencia en el trabajo? ¿Cuáles son algunas de las principales vías para adquirir habilidades?<sup>32</sup>

Otro conjunto de hipótesis sostiene que el nivel de productividad y el ingreso de la mano de obra informal son bajos y que un alto porcentaje está subempleado<sup>33</sup>.

Diversos estudios indican que el ingreso medio de los trabajadores del mercado informal es inferior al que perciben los que laboran en las restantes actividades. Al mismo tiempo, sin embargo, se observa una gran dispersión del ingreso al interior de cada uno de los sectores. Parte significativa de la brecha entre ellos se explica por diferencias en características personales (edad, sexo, educación, experiencia laboral) de la mano de obra. Controlando por éstas, los diferenciales en el promedio de ingresos de los trabajadores de uno u otro sector se reducen en términos sustanciales. El residuo, que no es insignificante, constituiría función de un "componente estructural", que es producto de las características del sector informal en cuanto a organización, tecnología y posición en el mercado<sup>34</sup>.

Por otra parte, los estudios que operacionalizan el sector informal urbano como integrado por todos los miembros de la población activa que perciben ingresos inferiores a cierto mínimo (en general se considera el

<sup>32</sup> Véase Kannappan (1974), p. 8.

<sup>33</sup> Con respecto a este último punto, véanse también páginas 9 y 10 del presente trabajo.

<sup>34</sup> Souza y Tokman (1977) y Merrick (1976).

mínimo legal) muestran que abarca actividades y relaciones de trabajo de variada índole: asalariados en empresas de diferente tamaño, por una parte, y por la otra, trabajadores por cuenta propia en servicios personales, industria manufacturera, comercio, transporte y construcción, los cuales constituyen a veces la fracción mayoritaria<sup>35</sup>.

Finalmente, se postula que los determinantes del ingreso difieren según el sector. En el formal incidirían fuertemente variables que se asocian a la teoría del capital humano, tales como escolaridad, edad y experiencia en el trabajo. En el informal, ellas no tendrían mayor importancia; lo relevante serían las horas trabajadas<sup>36</sup>.

En síntesis, desde la perspectiva de los mercados laborales el criterio más utilizado para definir el sector informal es el de la facilidad de entrada del factor trabajo. Su aplicación empero no conduce a un resultado nítido, en parte porque el propio criterio envuelve ambigüedades (¿qué significa, por ejemplo, "ausencia de barreras"?). Lleva implícitos igualmente una serie de supuestos acerca de las características de las actividades informales en cuanto a su estructura y forma de organización del trabajo, discutidas en una sección anterior. Por último, a los mercados de trabajo definidos según este criterio se asocian un conjunto de hipótesis acerca de los motivos por los cuales la población se insertaría y permanecería en el sector, sobre las oportunidades de ascenso social de sus integrantes, sobre las características de la organización familiar y estructura del parentesco, etc.

En la bibliografía especializada se han propuesto dos criterios complementarios para delimitar mercados laborales. Bajo uno de tales criterios, se configurarían mercados de trabajo segmentados cuando personas con características y aptitudes similares reciben ingresos diferenciados. Ya vimos que hay alguna evidencia de segmentación de mercados laborales según el criterio ingre-

<sup>35</sup> PREALC (1976 b) y Webb (1975).

<sup>36</sup> Osterman, P. (1975).

so. Bajo el otro, los mercados laborales estarían definidos por las pautas de movilidad o las probabilidades que tiene la mano de obra de desplazarse entre las ocupaciones. Si se considera que la facilidad de entrada es el criterio prioritario de delimitación del mercado laboral informal, se concluye que una investigación acerca de las pautas de movilidad ocupacional resultaría de gran trascendencia<sup>37</sup>.

### C. Perspectiva del ingreso y bienestar social

Este enfoque visualiza el sector informal urbano a partir de los niveles de ingreso y de bienestar de los hogares. El sector estaría conformado por el conjunto de familias que dentro de las ciudades se encuentran en situación más postergada. En este sentido, el término no implica la creación de una nueva categoría analítica, útil para la comprensión de la realidad y la formulación de políticas económicas y sociales, sino sólo un cambio de nombre: sector informal por grupos pobres, postergados o marginados<sup>38</sup>. Cabe enfatizar que en este contexto integran el sector informal los pobres de centros urbanos, pertenezcan o no a la fuerza de trabajo.

Esta perspectiva se funda implícitamente en la hipó-

<sup>37</sup> Estos últimos conceptos siguen siendo bastante difusos. Véase Primera parte: capítulo IV, Solari; Franco y Jutkowitz (1976), pp. 351-380.

<sup>38</sup> La gran mayoría de los estudios sobre movilidad han tenido como trasfondo la problemática de la estratificación social y, dentro de ella, la desigual distribución de las oportunidades ocupacionales. Estas últimas se han clasificado de acuerdo a índices de la posición socio-económica de las ocupaciones que no permiten reanalizar la información siguiendo la nomenclatura informal-formal. En América latina véanse los artículos de Germani, Hutchinson y Lutaka publicados en la *Revista América Latina* a comienzos de la década del 60 a propósito del estudio comparativo sobre estratificación y movilidad social en cuatro ciudades de América latina, así como los trabajos de Browning, H. y Feindt, W (1967); Balán, J. et al. (1973), y Raczynski (1974).

tesis que la mano de obra proveniente de las familias pobres participa de un mismo mercado de trabajo, el informal. Como ya señalamos, la información sobre los niveles de ingreso imperantes en el sector es ambigua. En su mayor parte dice relación con las personas y no con las familias. En todo caso, revela que si bien un porcentaje significativo de la población más pobre integra el sector informal, no es posible asimilar ambas categorías sin más trámite. En efecto, no habría una correspondencia entre la heterogeneidad observable en los distintos niveles (aparato productivo, mercados laborales y bienestar social).

Por otra parte, la investigación sobre la materia se torna más difícil debido a que dentro de una familia puede haber integrantes que participan en actividades diferentes, por lo que es factible que ese hogar esté adscrito al mismo tiempo a los sectores formal e informal. Cabe señalar que esta situación puede suscitarse incluso respecto de una sola persona, si es que desempeña labores en dos frentes distintos.

En el marco configurado por esta perspectiva se bajan además un conjunto de hipótesis relativas a la conducta y los estilos y modos de vida de los integrantes del sector. Se postula, por ejemplo, que ellos expresan conductas, valores, actitudes y motivaciones peculiares, con frecuencia incompatibles con las exigencias planteadas por las actividades formales, en términos de organización, disciplina, relaciones impersonales, etc. La literatura que desarrolla estas hipótesis está íntimamente relacionada con aquella que adjudica a los grupos pobres rasgos culturales y sociales específicos<sup>39</sup>. Estas características constituirían barreras difíciles de franquear para quienes trataran de salir del sector y dificultarían la movilidad social.

La evidencia empírica al respecto es casi inexistente. ¿Difieren las conductas y los estilos de vida del sector informal de aquéllos que se dan en las actividades formales? Si la respuesta es afirmativa, ¿se debe a los ni-

<sup>39</sup> Véase Pizarro, C. (1975).

veles inferiores de bienestar en que viven sus integrantes o es consecuencia de la modalidad en que se insertan en la estructura productiva y/o los mercados de trabajo?

Por otra parte, es importante plantearse la dirección causal de las relaciones. Al respecto se han formulado diversas interpretaciones. La denominada hipótesis de la discriminación sostiene que por el hecho de adherir a determinados valores, actitudes y conductas (escasa disciplina y responsabilidad, inestabilidad, etc.), ciertos sectores de la población sólo pueden acceder a actividades del sector informal; los criterios de contratación que manejan los empleadores formales discriminarían contra todos aquellos que expresan estos rasgos. Otra hipótesis pone el acento en una supuesta autoselección. Las orientaciones, valores, actitudes y motivaciones llevarían a algunos segmentos de la población a preferir actividades informales. Por último, hay quienes afirman que el desempeño de actividades en el sector informal lleva al surgimiento y desarrollo de orientaciones, conductas y hábitos de trabajo típicos entre sus integrantes, debido a la necesidad de ajustarse a la situación de incertidumbre, de riesgo económico y de ingresos fluctuantes derivada de la inserción en tales actividades.

Algunos estudios empíricos arrojan cierta evidencia sobre los rasgos culturales y conductas del sector informal, en contraposición con los de las actividades formales. Uno, que se aboca a identificar los condicionantes culturales y sociales de las políticas de erradicación de la pobreza, señala que los trabajadores por cuenta propia (supuestos representantes del sector informal) difieren en forma significativa de asalariados de similar nivel socioeconómico. En efecto, los primeros se acercarían más a los rasgos que se definen como "cultura de la pobreza". Específicamente, este estudio muestra que los trabajadores independientes tienen una situación familiar menos estable, menor capacidad de previsión y una orientación más individualista<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> Pizarro, C. et al. (1976).

Otro estudio, cuyo objeto es examinar la integración de las madres a la fuerza laboral, revela que en las actividades formales los factores condicionantes de mayor peso son la edad y la educación de la mujer, el nivel de ingreso del hogar, la presencia o no de niños y de adultos (excluido el padre). En las familias del sector informal, en cambio, la edad de la madre y la presencia de niños revisten escasa importancia, no disminuyendo ni la probabilidad de la participación laboral de la mujer ni la duración de su jornada de trabajo<sup>41</sup>.

Respecto de estas investigaciones, debe señalarse, no obstante, que las dos conciben al sector informal como constituido únicamente por trabajadores por cuenta propia. Ello lleva a pensar que quizás las diferencias observadas son inherentes a esta categoría ocupacional, y no a todo el sector informal. Del mismo modo, debe advertirse que la hipótesis sobre la especificidad de los patrones de conducta y estilos de vida del sector informal sólo puede formularse bajo el supuesto de ausencia o escasa movilidad de la mano de obra entre uno y otro sector<sup>42</sup>.

#### D. Algunas prioridades de investigación

La distinción entre un sector formal y otro informal en las economías urbanas de los países en vías de desarrollo ha jugado un papel importante al poner de relieve y despertar preocupación acerca de: (i) la inadecuación de los supuestos en que descansa la teoría económica tradicional, especialmente con respecto al funcionamiento del mercado laboral; (ii) las escasas posibilidades del sector moderno de absorber los incrementos de mano de

<sup>41</sup> Peek (1975). Se considera que una familia se encuentra integrada al sector informal cuando la actividad económica principal del jefe es una por cuenta propia.

<sup>42</sup> En el trabajo original presentado al Seminario seguía una sección sobre las interrelaciones entre los sectores urbano informal y formal. Esta problemática se abordaba desde dos ángulos: las transacciones de bienes y servicios y los desplazamientos de mano de obra. Los lectores que deseen pueden referirse a **Estudios Cieplan** N° 13.

obra en el corto, mediano y largo plazo; (iii) el importante rol económico y potencial de crecimiento de una parte del sector informal; (iv) la necesidad de incluir dentro de la estrategia económica global, políticas específicas en favor de las actividades que lo conforman, de manera de avanzar hacia una superación de la pobreza y de las desigualdades sociales. Sin embargo, la descripción efectuada aquí deja un cuadro confuso e insatisfactorio que crea incertidumbre frente al contenido y los límites del concepto. Ello no puede menos que repercutir sobre la adecuación y efectividad de las consideraciones y recomendaciones de políticas hacia el sector urbano informal.

Los estudios empíricos que se han realizado no permiten, en general, despejar las incógnitas que aquejan la problemática<sup>43</sup>. En su gran mayoría son descriptivos, centrándose en una cuantificación del tamaño del sector y en una caracterización de su mano de obra ocupada.

Una parte de los estudios se aproxima al tamaño y característica del sector a partir de información existente, como es la suministrada por los censos de población, industrias y comercio, y las encuestas a la mano de obra, de ingresos y de presupuestos familiares. Otra parte fue diseñada con el propósito específico de estudiar el sector.

Las investigaciones basadas en información ya existente encaran todos los problemas que implica la readecuación a la nomenclatura formal-informal de las clasificaciones internacionales sobre actividades económicas, ocupaciones y unidades productivas u otras *ad hoc* que han usado los trabajos originales<sup>44</sup>. Como la mencionada

<sup>43</sup> Una excelente discusión y proposiciones alternativas para adecuar los censos de población a la investigación sociodemográfica se encuentra en Torrado (1977).

<sup>44</sup> En el Anexo a este trabajo se presenta un cuadro que lista los principales estudios sobre el sector informal urbano en América latina. Respecto de cada uno se indica el país y la ciudad a que corresponde, las fuentes principales de información, la definición operacional de sector informal utilizada, las variables consideradas en su descripción y caracterización, y el resultado de la estimación acerca de su tamaño.

nomenclatura es bastante ambigua, los criterios operacionales son arbitrarios y el tamaño resultante varía sustancialmente según cuál sea el que se utilice para definir el sector.

Los estudios basados en los censos de población en general visualizan el sector informal como constituido por los trabajadores por cuenta propia no profesionales, los ocupados en servicios domésticos y algunas categorías de trabajadores en otro tipo de servicios personales, los familiares no remunerados y las personas en actividades no bien especificadas. Los inconvenientes de una operacionalización de este tipo son múltiples: (i) quedan excluidos del sector informal quienes trabajan en unidades productivas de pequeña escala, ya que los censos de población no registran el tamaño de los establecimientos en que labora una persona (tampoco lo hacen las encuestas a la mano de obra); (ii) no se hace referencia alguna a la dimensión tecnológica, considerada como uno de los criterios definitorios del sector informal; (iii) los datos corresponden a personas y no a unidades productivas o actividades, y (iv) los censos registran la ocupación o actividad principal de la población económicamente activa y no sus actividades secundarias, en circunstancias que la combinación de múltiples actividades (formales e informales) constituye precisamente uno de los aspectos cuyo análisis reviste mayor interés.

Cabe señalar, asimismo, que las investigaciones aludidas proporcionan un corte transversal estático, vale decir ofrecen una visión radiográfica del sector, con todas las limitaciones que ésta tiene para un análisis de su evolución.

Los trabajos basados en encuestas a la mano de obra delimitan el sector informal de modo semejante a los estudios que parten de la información de los censos de población, aunque a menudo permiten un análisis más desagregado. Algunos utilizan el criterio ingreso, según el cual el sector estaría constituido por todos aquéllos que perciben una entrada inferior a cierto mínimo establecido más o menos arbitrariamente. Esto dificulta el análisis

de uno de los puntos más cruciales del debate: la relación sector informal-pobreza. Los que usan el criterio operacional de ingreso lo hacen bajo el supuesto de que es indicador de productividad.

Los estudios basados en los censos industriales y en encuestas a establecimientos sólo permiten una estimación residual del sector, ya que un porcentaje importante de industrias artesanales y pequeñas no llega a ser considerado en los censos.

En cuanto a las investigaciones que se proponen estudiar directamente el sector informal urbano, encaran en primer término el problema de su conceptualización. Deben definir si la perspectiva que seguirán será la del aparato productivo, la de los mercados laborales o la del nivel de ingreso o bienestar social. Según cuál sea la que se adopte, la unidad de análisis estará conformada por las empresas, por la fuerza de trabajo o por la familia, respectivamente.

Una vez determinado el enfoque que se utilizará se requiere explicitar el o los criterios específicos que parezcan más adecuados para delimitar el sector, vale decir, que discriminen entre la pertenencia al sector informal y al formal. Estas decisiones son difíciles debido a la ambivalencia en la conceptualización en cada uno de los niveles. Los criterios operacionales más frecuentemente usados son:

a) Aparato productivo: tamaño de las unidades productivas (las pequeñas son las informales); inclusión de la empresa en algún registro oficial (las no enroladas son las informales); salario pagado en las empresas (si el nivel es inferior al mínimo legal, son informales); pago de previsión social (si no lo hacen son informales).

b) Mercados laborales: clasificación de la fuerza de trabajo en categorías, lo cual se complementa a veces con el tamaño de la unidad productiva en que labora (los trabajadores por cuenta propia no profesionales y los vinculados a empresas pequeñas pertenecerían al mercado laboral informal); nivel de salarios (quienes perci-

ben menos del mínimo legal pertenecerían al mercado informal); acceso a la previsión social y otros beneficios sociales (los que no gozan de estos derechos serían informales). Cabe puntualizar que no se ha observado mayor preocupación por operacionalizar el sector a partir del criterio que se considera crucial para la definición de mercados de trabajo formales e informales: facilidad de entrada.

c) Nivel de ingreso y bienestar: si éstos se ubican por debajo de cierto mínimo la familia pertenecería al sector informal.

Tanto en estos últimos estudios como en los que se apoyan en información ya existente, la delimitación del tamaño del sector en términos de sólo uno o dos de los indicadores señalados siempre resultará arbitraria mientras no se tenga un estudio completo acerca de la forma en que ellos se interrelacionan. Vale decir, se necesita cotejar con la realidad el conjunto de hipótesis planteadas en los capítulos anteriores. Es difícil llegar a una delimitación del tamaño del sector sin antes haber puesto a prueba las hipótesis subyacentes en el concepto analítico.

La decisión siguiente que enfrentan las investigaciones directamente diseñadas para estudiar el sector se relaciona con el marco muestral más adecuado a la definición adoptada y con la problemática que han definido como central. Posteriormente, deben decidir la técnica más adecuada de recolección de antecedentes. En relación con estos aspectos se detectan tres tipos de estudios:

(i) Los basados en muestras representativas de hogares o de la PEA y/o de establecimientos. Después de la recolección de datos, hecha mediante cuestionarios estructurados, las unidades que integran la muestra son clasificadas en formales o informales de acuerdo a su inserción en mercados laborales o unidades productivas. Se obtiene un cuadro general y estático del tamaño del sector y de las características de sus integrantes.

(ii) Los basados en áreas geográficas en las que supuestamente hay una alta concentración de actividades informales. A través de entrevistas y/o observación participante, se examinan las oportunidades de percibir ingresos, la historia ocupacional de los habitantes, la evolución de las unidades productivas informales. Se obtiene un cuadro más dinámico, pero no se sabe con certeza cuán representativas son las áreas estudiadas.

(iii) Los que se refieren a grupos ocupacionales o unidades productivas particulares. Presentan la ventaja de constituir investigaciones en profundidad, lo que les permite visualizar la problemática en forma dinámica, vale decir, estudiar, por ejemplo, la historia ocupacional de los integrantes, la evolución de diferentes unidades productivas del sector, o la interacción y vinculaciones entre unidades productivas informales y formales. Presentan, sin embargo, el problema de no ser aplicables a universos muy amplios, por lo que se hace necesario disponer de antemano de un cuadro descriptivo claro del sector informal para saber cómo los casos estudiados se insertan en él.

Para despejar muchas de las incógnitas que aún persisten en torno a la problemática, nos parece fundamental iniciar investigaciones en torno a los lineamientos que se exponen enseguida.

Urge la realización de un test empírico acerca de las interrelaciones entre los numerosos criterios que se han utilizado para definir el sector desde cada una de las tres perspectivas mencionadas: aparato productivo, mercados laborales, ingreso y bienestar social. Ello contribuiría a precisar lo que es el sector, las características que exhibe y la jerarquización de éstas. Al mismo tiempo, permitiría diferenciar entre tipos de informalidad (y formalidad) y conocer el grado de correspondencia de éstos, al nivel ya sea del aparato productivo, de los mercados laborales o de los niveles de ingreso.

Un estudio de este tipo deberá apoyarse en información original recolectada para tales propósitos. El proyecto tendría que considerar tres categorías de análisis: (i) unidades productivas; (ii) población económicamente

activa; y (iii) familias (hogares). Asimismo, habría que asegurar tanto la representatividad de las muestras como un análisis conjunto (combinado) de los tres niveles<sup>45</sup>.

A modo ilustrativo se listan a continuación algunas de las variables centrales que tendrían que considerarse en un estudio de esta naturaleza:

1. Al nivel de las **familias**:

- tamaño, composición y estructura del núcleo familiar;
- tipo de actividad principal y secundaria de cada uno de sus miembros;
- ingreso (monto per cápita y origen) y situación de la familia en los componentes no-monetarios del bienestar;
- pautas de consumo, tipo de bienes, lugar de procedencia formal o informal de éstos; y
- ahorros y destinos que se les dan.

2. Al nivel de integrantes de la **población económicamente activa**:

- actividades económicas principal y secundarias al momento de la entrevista, incluyendo la identificación del tipo y categoría de la ocupación en que se encuentran, rama de actividad y algunas características de la o de las unidades productivas en que trabajan (tamaño, complejidad de la división del trabajo, por ejemplo);
- tipo de contrato a que están sujetos;
- monto, forma y continuidad de sus remuneraciones;
- beneficios sociales adicionales (previsión social, gratificaciones, etc.);

<sup>45</sup> Por ejemplo, sería necesario llegar a una caracterización de las unidades productivas en función de atributos de las familias de sus trabajadores, o a un análisis de las familias en función de los mercados laborales y/o unidades productivas en que se insertan sus integrantes.

- jornada y ritmo de trabajo;
- satisfacción en el trabajo;
- aspectos de su conducta en el trabajo;
- tiempo que llevan en el trabajo principal y en los secundarios;
- cómo consiguieron o ingresaron a sus ocupaciones (información, búsqueda, alternativa, etc.);
- historia ocupacional (otras ocupaciones que han tenido, cuándo, razones o factores de los cambios);
- educación, calificación;
- historia migracional rural-urbana o interurbana;
- relación trabajo-hogar;
- características personales: edad, sexo, estado civil.

3. Al nivel de las **unidades productivas**:

- tamaño (colectivo laboral, capital, valor de la producción);
- relación capital-trabajo;
- origen de los insumos para producción de bienes y servicios; formas de adquirirlos;
- tipo de bienes y servicios que proporciona;
- distribución de bienes y servicios, incluyendo la naturaleza de la clientela;
- acceso a créditos, asistencia técnica, etc.;
- características de la división del trabajo (estructura ocupacional interna, probabilidades de promoción, mercado de trabajo interno);
- caracterización de la contratación y despido de mano de obra (bajo qué circunstancias, criterios de selección, etc.);
- relaciones entre la empresa y los hogares de los que trabajan en ella;
- planificación;
- historia de las unidades productivas (evolución).

Estimamos que un estudio que combine los tres niveles y abarque las variables principales en cada uno de ellos ayudará a discernir los interrogantes acerca de las interrelaciones entre los diferentes criterios utilizados en las definiciones operacionales del sector informal y, muy principalmente, la incógnita acerca de la correspondencia entre unidades productivas, mercados laborales y familias que lo integran<sup>46</sup>. Al mismo tiempo, proporcionaría evidencia empírica para establecer si es adecuado hablar de dos sectores o si más bien habría que construir tipologías de formalidad e informalidad.

Resulta claro que si bien estudios como el esbozado pueden incluir variables que reflejen situaciones de las familias, de la mano de obra y de las unidades productivas en el pasado, el objetivo central es diagnosticar la segmentación en los tres niveles en cierto momento (corte cross-sectional). En este sentido proporcionarían un cuadro general de naturaleza principalmente descriptiva acerca de la economía urbana, el cual debería completarse con estudios en profundidad acerca de aspectos particulares de la problemática. Entre éstos, y a nivel de las unidades productivas, consideramos cruciales los siguientes:

i) Estudio sobre la evolución de unidades productivas (formales e informales) al interior de las diversas ramas de actividad, o de unidades productivas que han surgido y se han formado en un mismo lapso, interesaría conocer las circunstancias bajo las cuales surgen, en qué condiciones y con qué características, y su evolución posterior. Respecto de esta última, lo fundamental sería descubrir las barreras que han obstaculizado su crecimiento y acumulación, o las condiciones que lo han hecho posible.

ii) Relaciones entre el sector urbano formal, informal y rural, desde el ángulo de las transacciones de bienes y servicios entre ellos y sus relaciones con el Estado (aparato público).

<sup>46</sup> Es muy probable que ésta varíe de una sociedad a otra, lo mismo que dentro de cada una a lo largo del tiempo y entre localidades urbanas de diferente tamaño y estructura productiva.

A nivel de los mercados laborales, estimamos que hay dos problemáticas centrales. La primera dice relación con las hipótesis acerca de la accesibilidad al sector informal y la supuesta alta rotación e inestabilidad de su mano de obra. Sostenemos que un estudio sobre los desplazamientos de la fuerza de trabajo entre los dos sectores y al interior de cada uno de ellos permite aunar evidencia sobre estas hipótesis. La información básica al respecto tendría que provenir de las historias ocupacionales de la mano de obra. El estudio debería contemplar una descripción de las pautas de movilidad y un examen de cómo situaciones ocupacionales previas condicionan las oportunidades futuras. Tendría que incluir también un análisis de los procesos en virtud de los cuales la población es asignada a uno u otro segmento del sector informal o formal en diferentes momentos de su vida, así como de los factores que inciden sobre esta mecánica. Entre éstos cabe mencionar edad, sexo, educación, calificación, experiencia en el trabajo, características familiares, relaciones personales y grupos de referencia, aspiraciones y expectativas, acceso a información, etc. También deberían incluirse antecedentes que permitan estudiar las interrelaciones entre pertenencia al sector informal y migración rural-urbana.

Una segunda problemática al nivel de los mercados laborales dice relación con la conducta y las características del proceso de búsqueda y obtención de empleo por parte de la población integrada a uno y otro sector.

En forma complementaria a estas dos problemáticas, habría que profundizar en lo que concierne a la organización social interna a las actividades informales y las barreras a la entrada que surgen a partir de ella.

## Capítulo II

### SECTOR INFORMAL: ALGUNAS REFLEXIONES SURGIDAS A LA LUZ DE UN ESTUDIO SOBRE LA ECONOMIA URBANA DE BOGOTA \*

OSCAR MARULANDA

#### A. Antecedentes <sup>1</sup>

En 1970 la OIT envió a Kenya una misión de expertos internacionales para hacer recomendaciones sobre políticas de empleo; desde entonces la OIT empezó a preocuparse por un subconjunto específico de la economía, al cual se denominó "sector informal". Este "sector", en opinión de la OIT, presenta una serie de características que permitían identificarlo como un generador potencial de empleo, no suficientemente aprovechado hasta el momento en las políticas oficiales orientadas a eliminar el desempleo en economías en vía de desarrollo.

Con el fin de subsanar en lo posible esta falla en la formulación de políticas económicas, la OIT decidió apoyar una serie de investigaciones en distintos lugares del

\* Este trabajo es parte de una investigación más amplia presentada en el seminario de Caracas.

<sup>1</sup> El autor agradece la colaboración y comentarios de Pablo Sandroni, los cuales no lo comprometen con el contenido y alcance del presente trabajo.

mundo (Jakarta, Dakar, Bogotá, entre otras), cuya finalidad consistía en obtener conocimientos más precisos sobre el "sector informal", ya que se desconocían aspectos fundamentales referentes a su dinámica y a su composición e importancia relativa (medida, por ejemplo, en términos del porcentaje de empleo generado o del porcentaje de producto generado).

La acumulación y sistematización de este conocimiento sobre el "sector informal" permitiría aumentar la capacidad de los gobiernos en los distintos países (y de las entidades internacionales interesadas en ayudarlos) para la formulación de políticas económicas dirigidas a disminuir los niveles de desempleo y a distribuir en forma más amplia y equitativa los frutos del crecimiento económico.

Surgió entonces un programa de investigaciones en este campo; la OIT contrató al grupo de investigadores de OFISEL (Oficina de Investigaciones Socio-Económicas y Legales) con sede en Bogotá, para realizar una investigación sobre "El sector informal en la economía urbana de Bogotá". La investigación en cuestión consistía en una encuesta de hogares, orientada fundamentalmente a identificar el conjunto de factores que limitan las posibilidades de expansión de las diferentes unidades productivas del "sector informal" para, a partir de ello, proceder a formular un conjunto de políticas esencialmente orientadas a remover las restricciones identificadas y a activar el desarrollo de dichas unidades productivas.

A continuación se presentan algunas reflexiones tanto teóricas como metodológicas surgidas del trabajo realizado para la OIT.

### **B. Algunos interrogantes de tipo conceptual**

Una vez iniciado el trabajo de investigación, fueron surgiendo varios interrogantes dentro del equipo OFISEL que apuntaban hacia la necesidad de modificar significativamente este enfoque de la OIT y que de hecho alcan-

zaron a modificar ciertos aspectos de la investigación; algunos de ellos se mencionan a continuación:

1. La categoría "sector" dentro del contexto del análisis, económico, constituye un concepto que incluye un conjunto de actividades relativamente homogéneas en términos de por lo menos algún elemento que defina la naturaleza de las mismas. Así entendido, un sector económico específico es la agrupación de actividades productivas que **por su naturaleza misma** presentan algún elemento homogéneo. El sector de las industrias de transformación, por ejemplo, es la agrupación de aquellas actividades que, de una u otra manera, presentan como factor de homogeneidad el hecho de que en ellas se transforma total o parcialmente materia prima en producto elaborado o semielaborado.

Por su parte, la categoría "informal" básicamente hace referencia a un modo, a una manera de llevar a cabo una actividad determinada. Más específicamente, de acuerdo al uso que la OIT ha generalizado para este término, la manera de llevar a cabo distintas actividades se determina según características tales como su estabilidad o inestabilidad en el uso de recursos locales, la pequeña escala de operación, las condiciones de legitimidad o ilegitimidad bajo las cuales se lleven a cabo, el uso de tecnología intensiva en mano de obra y/o adaptada, su localización (fija o variable), el acceso al sistema crediticio, la propiedad familiar, etc.

En este sentido, el concepto de "sector informal" estaría identificando (al interior del sistema de actividad productiva) aquellas actividades que además de presentar, por su naturaleza misma, un factor de homogeneidad que las hace diferenciables, presentan también la característica de ser llevadas a cabo en una forma común (por ejemplo, en el contexto de la OIT, las industrias de transformación que operan sin licencia y no tienen sede fija). De cualquier manera, pero aún más si la forma de llevar a cabo la actividad se define con respecto a variables muy selectivas, el concepto así entendido resulta en ex-

ceso restrictivo si se le compara con el requerido por la amplitud del concepto contenida en los planteamientos de la OIT, dentro de una concepción dicotómica del sistema de actividad productiva (formal-informal).

Conservar el uso del concepto "sector informal" así sea en aras de su ya extensa difusión en la literatura sobre desarrollo económico, implica, entre otras cosas, hacer concesiones en el campo de la lógica, las cuales conllevan pasar por encima de la contradicción que en sentido estricto hace el concepto prácticamente inoperante<sup>2</sup>. No obstante lo anterior, pareciera que la mejor manera para lograrlo es la de hacer caso omiso del sentido que en la teoría económica tiene la categoría **sector**, conservar su sentido general dirigido a dar la idea de parte o porción de un todo (en este caso del sistema de actividad productiva<sup>3</sup>) y caracterizarlo buscando que el factor de homogeneidad de los elementos que agrupa, sea la forma misma en que se lleva a cabo la actividad productiva que constituye su esencia. En este sentido, el "sector informal" sería el subconjunto del sistema de actividad productiva que agrupa elementos (unidades de producción y/o distribución) cuya característica común hace referencia a la forma, modo o manera de adelantar la actividad que en ellos se lleva a cabo, independientemente del carácter o naturaleza de la misma.

2. Si se piensa en la esencia del problema que busca resolverse (el del bienestar cualitativo y/o cuantitativo de una comunidad dada de personas, a través de corregir, con el fomento de ciertas unidades de producción, los problemas de desigualdad que en ella existen) fácil-

<sup>2</sup> La categoría **sector** resulta inapropiada para identificar un subconjunto de actividades que si bien por la forma de llevarlas a cabo son homogéneas, por su misma naturaleza son heterogéneas. A su vez, la categoría **informal** también resulta inapropiada para identificar un conjunto de actividades que si bien por su naturaleza misma son homogéneas, no se llevan a cabo de la misma forma.

<sup>3</sup> El cual incluye tanto la esfera de la producción como la de la distribución.

mente se llega a la conclusión de que los indicadores con los cuales la misión enviada por la OIT a Kenya buscó definir y/o identificar el llamado "sector informal" no resultan en realidad muy apropiados. Para sustentar esto basta hacer algunas observaciones como, por ejemplo, las siguientes:

- a) El acceso al sistema de crédito es un indicador poco discriminatorio ya que un porcentaje relativamente significativo de establecimientos que por otros indicadores serían clasificados como pertenecientes al "sector formal", en países como Colombia, carecen de acceso real al sistema de crédito (no obstante que existen programas de crédito y asistencia técnica para la pequeña y mediana industria).
- b) Igual cosa podría decirse con respecto a los marcos y/o disposiciones legales, cuyo cambio no alteraría significativamente la naturaleza del problema que en esencia confrontan las actividades del "sector informal" (el de la explotación del hombre por el hombre y/o del chico por el grande), lo más que lograría sería disminuir los márgenes de riesgo y/o incertidumbre asociados al proceso de explotación, los cuales, en muchos de los casos, son precisamente los que permiten hacer viable la operación desde el punto de vista de los márgenes de utilidad que de ella se derivan. Así, por ejemplo, en ciudades como Bogotá y en una actividad tan normal y difundida como la construcción, es fácil encontrar que un porcentaje significativo (más de 40 % según estimativos relativamente recientes) de las viviendas que se construyen, son de carácter ilegal, siendo precisamente los constructores de dichas viviendas quienes al interior del sector en cuestión obtienen los márgenes más amplios de ganancia.
- c) Los bajos ingresos tampoco son un indicador cla-

ramente discriminatorio ya que es relativamente frecuente encontrar trabajadores del "sector formal" cuyos ingresos son inferiores o iguales a los que normalmente es posible percibir en el desarrollo de actividades en el "sector informal".

- d) Si se analiza la estructura de propiedad de las empresas en Colombia, fácilmente se llega a la conclusión de que un alto porcentaje de las mismas son de propiedad de personas individuales y/o de familiares, aun en el caso de grandes empresas; de lo anterior cabe concluir que la propiedad familiar de la empresa tampoco es un criterio discriminatorio que pueda considerarse eficiente en el caso del país para efectos de seleccionar unidades productivas que pertenezcan al "sector informal" <sup>4</sup>.

3. En función de lo anterior se concluye que para caracterizar un conjunto dado de unidades productivas pertenecientes a un sistema de actividad económica dado (sea éste urbano, rural o integrado) resulta necesario atender a aspectos más esenciales a la existencia misma de los elementos que las constituyen. Para tal efecto resulta prácticamente inevitable el análisis de dos aspectos, a saber:

- a) El referente a las características que presentan las relaciones de producción al interior de dichas unidades productivas.
- b) El referente a determinar las articulaciones (las dialécticamente complementarias, antagónicas y/o neutras) de los distintos elementos entre sí y con respecto al modo de producción al cual se encuentran históricamente subordinados, en un período dado de su desarrollo.

<sup>4</sup> En este sentido resulta más conducente usar como criterio el de que la UP opera fundamentalmente a través de la explotación de trabajadores familiares.

En el análisis del primero de estos dos aspectos es necesario no perder de vista hasta qué punto, en un período determinado, tanto la competitividad como los márgenes de ganancia de las unidades productivas relativamente menos desarrolladas provienen principalmente de los bajos niveles de remuneración a sus trabajadores y/o del no pago de los ayudantes familiares y aprendices, complementados en algunos casos por una capacidad casi incomprensible de sus miembros para subsistir con bajos ingresos. A su vez, el uso de fuerza de trabajo barata se ve con frecuencia acompañado de largas jornadas de trabajo, hechos todos ellos que tomados en conjunto determinan una cruda explotación del hombre por el hombre.

En el análisis del segundo aspecto, no puede perderse de vista el hecho de que las articulaciones de las unidades productivas relativamente menos desarrolladas con las unidades relativamente más desarrolladas (formales) son en muchos casos cruciales para el mayor desarrollo global de estas últimas. En efecto, muy frecuentemente dichas articulaciones permiten que unidades del "sector formal" exploten a unidades del "sector informal" expropiándoles el excedente que generan, a través de mecanismos de distinta índole entre los cuales vale quizás la pena destacar los de subcontratación y los de intercambio desigual de bienes y/o servicios (aprovechando, por ejemplo, condiciones de monopsonio).

4. En el caso de una economía cuyo modo de producción dominante es el capitalista, el eje fundamental de análisis se centra sobre las características que asume el proceso de acumulación de capital, ya que la acumulación constituye la esencia del modo de producción capitalista.

Para analizar el proceso de la acumulación de capital en una formación social determinada, resulta importante identificar la esencia de los cambios suscitados con motivo de su avance. Para ello dos líneas de evolución resultan particularmente interesantes, a saber:

- a) La directamente ligada con la dinámica de expansión e intensificación de las relaciones capitalistas de producción al interior del sistema productivo bajo estudio (sin perder de vista, claro está, sus articulaciones con otros sistemas productivos localizados al exterior del mismo).
- b) La directamente ligada con la dinámica de concentración que se produce en términos de la producción y la dinámica de centralización que se produce en términos de la propiedad de los medios de producción.

5. Al observar detenidamente una economía urbana, como las que predominan en las grandes ciudades colombianas, en términos de las características que asumen las relaciones de producción, si bien es claro que existe un conjunto de unidades productivas caracterizadas por la existencia de formas salariales, también es claro que, coexistiendo e interactuando de maneras muy diversas con dichas unidades, se encuentra una multitud de otras, caracterizadas por relaciones de producción diferentes. Cabe pues decir que, en este sentido, el sistema de actividad productiva que acompaña al proceso de urbanización en Colombia se caracteriza por su heterogeneidad estructural, definida ésta por la coexistencia de diferentes formas de producción subordinadas al modo de producción dominante, el cual es claramente capitalista.

En virtud de dicha heterogeneidad resulta posible pensar en la existencia de una multiplicidad de formas de producción y circulación de bienes y/o servicios que van desde las claramente precapitalistas hasta aquéllas que, en términos de acumulación de capital, pueden considerarse como las más avanzadas, pasando por un amplio espectro de formas intermedias e integrando en su totalidad un conjunto articulado que es el que se denomina como sistema de actividad productiva. Una característica fundamental de dicho conjunto es su evolución no lineal: los distintos agentes económicos (unidades pro-

ductivas, trabajadores, etc.) que en una u otra forma participan en el proceso productivo no pasan a lo largo de su desarrollo por una sucesión de etapas en forma necesaria y/o escalonada. La dinámica inherente a un sistema de esta índole se caracteriza fundamentalmente por relaciones dialécticas entre unidades menos complejas y unidades relativamente más complejas, a través de las cuales se determina de hecho el grado de complementariedad, sustitutibilidad o neutralidad que en un momento dado del tiempo tienen los distintos elementos del conjunto con respecto a aquéllos más desarrollados en el "camino" de la forma dominante<sup>5</sup>.

En virtud de este proceso dialéctico evolucionan, permanecen estacionarias y/o desaparecen las unidades relativamente menos complejas (fenómeno éste, a través del cual se determina en gran parte la posibilidad de evolución o permanencia de las unidades relativamente más complejas).

6. De acuerdo con las observaciones anteriores, un análisis basado en la simple contraposición dicotómica de elementos que, antes que ser indicativos de características esenciales de una forma dada de llevar a cabo actividades productivas, son manifestaciones comunes a la misma, resulta hasta cierto punto irrelevante, poco conducente y aun peligroso, desde el punto de vista de lo que puede lograrse respecto a implementar políticas económicas. En el tratamiento de una realidad tan compleja como la colombiana, establecer dicotomías es ante todo sobresimplificar; por otra parte, **limitarse** a llevar a cabo simples estratificaciones con base a tipologías, no im-

<sup>5</sup> La mayor o menor complejidad relativa de una unidad productiva se expresa fundamentalmente a través de variables tales como la explotación extensiva y/o intensiva del trabajo y el nivel alcanzado en la división del trabajo. En este sentido una unidad dada de producción es más compleja que otra en la medida en que la división del trabajo esté más avanzada, y los aumentos en producción se centren preferentemente en la intensificación de la explotación del trabajo y no en su utilización extensiva.

porta cuan ricas en matices sean éstas, es correr el riesgo de ignorar la dinámica inherente a los procesos que conforman dicha realidad.

### C. Algunas aclaraciones conceptuales

Reflexiones como las anteriores surgidas durante el curso de la investigación, se traducen en la necesidad de introducir modificaciones conceptuales y metodológicas que deben ser tenidas en cuenta en un análisis de situaciones específicas de producción.

1. La denominación "sector informal" se considera poco adecuada para efectos de identificar un conjunto de actividades que principalmente se caracterizan por la forma (en términos de relaciones de producción) en que se llevan a cabo. No obstante, si se quiere evitar confusiones con respecto a los estudios que se vienen realizando sobre el tópico, se sugiere la posibilidad de mantener el término, pero utilizándolo con una connotación diferente. El "sector informal", para tal efecto, puede entenderse como el subconjunto de unidades de producción y/o comercialización en las cuales se llevan a cabo actividades que, respecto al modo de producción al cual se encuentra subordinado el conjunto de elementos que integran el sistema de actividad productiva, por la forma en que se ejecutan, pueden considerarse diferentes (en términos de las relaciones de producción que en ellas tiene lugar).

En consecuencia, y partiendo de la base de que en las grandes ciudades de los países latinoamericanos (excepción hecha de Cuba) el modo de producción dominante es el capitalista, el "sector informal", para efectos prácticos de operacionalización agruparía todos aquellos establecimientos en los cuales se llevan a cabo distintas (en el sentido de su naturaleza misma) actividades productivas y/o de distribución, bajo formas de producción cuya característica predominante es la ausencia o casi

inexistencia relativa de trabajo asalariado. Ejemplos serían los establecimientos o unidades de producción y/o distribución integrados exclusiva o predominantemente por trabajadores independientes (que laboran por cuenta propia), por trabajadores predominantemente familiares o no asalariados de índole diferente (tales como los que existen en talleres artesanales y cooperativas de producción), etcétera<sup>6</sup>.

El "sector informal", así definido, se contrapone al "sector formal", que agruparía aquellos establecimientos caracterizados por actividades productivas y/o de distribución que se realizan bajo formas de producción en las cuales predomina el trabajo asalariado. Son ejemplos la pequeña, mediana y gran empresa capitalista, tanto de carácter manufacturero como fabril<sup>7</sup>.

La clase de subdivisión que, en términos de tipologías, podría hacerse al interior del "sector formal" es básicamente funcional a la "distancia"<sup>8</sup> que se da, a nivel de las unidades de producción, entre los propietarios de sus respectivos medios de producción y el uso de estos mismos medios. Así, por ejemplo, una pequeña empresa del "sector formal" en general no incluye posiciones ocupacionales directivas y la administración está a cargo de los mismos propietarios, quienes a su vez también trabajan en la empresa, es decir desempeñan algún oficio en el proceso productivo. Una mediana empresa tampoco tiene, por lo general, posiciones directivas (o las

<sup>6</sup> En este sentido, grupos distintos como son, por ejemplo, los profesionales independientes, las prostitutas, los comisionistas, los prestamistas, pertenecerían al "sector informal", en cuanto sus ingresos de trabajo provengan fundamentalmente del cobro de tarifas por servicios prestados a su clientela. Pertenecerían al "sector formal" si se desempeñan como asalariados en alguna institución.

<sup>7</sup> En igual forma, por ejemplo, las empleadas del servicio doméstico, en general, pertenecerían al "sector formal", en la medida en que en los hogares en donde regularmente trabajan como asalariadas (vistos éstos como unidades productivas de ciertos servicios a los miembros de las familias que los integran), sean ellas las principales responsables de la provisión de dichos servicios.

<sup>8</sup> En sentido relativo.

tendrá incipientes y difícilmente diferenciables de las posiciones administrativas); la administración es desempeñada por los mismos propietarios, quienes por lo regular no desempeñan oficios a nivel de proceso productivo. En una gran empresa aparecen formalmente los organismos de dirección, en los cuales participan directamente los propietarios; la administración generalmente se asigna a profesionales asalariados, y sólo accidentalmente se encuentran casos de propietarios que desempeñen ocupaciones en el proceso productivo. En las corporaciones los propietarios prácticamente se limitan a ser rentistas y sólo en algunos casos participan en los cuerpos de dirección y/o administración<sup>9</sup>.

A su vez, la clase de subdivisiones que, en términos de tipologías, podrían hacerse al interior del "sector informal" corresponden a las distintas formas de producción que sea posible identificar. Ejemplos serían las de la producción independiente, las de producción a nivel familiar, las de la producción artesanal, etc.

2. En el caso particular de un sistema de actividad productiva de una ciudad colombiana, la importancia de centrar el análisis en las características del proceso de acumulación de capital, hace ver la necesidad de investigar, entre otras, las siguientes áreas:

a) Características principales que diferencian el proceso de acumulación de capital durante tres gran-

<sup>9</sup> Como puede verse, si bien puede existir una alta correlación entre el tamaño de una empresa, expresado en variables tales como el número de trabajadores asalariados, el monto de capital invertido, el volumen de la producción, etc., y el tamaño de esa misma empresa, entendido en función de la complejidad de su organización, y/o de la "distancia" relativa de los propietarios con respecto al uso de los medios de producción, es esto último y no lo primero lo que se considera relevante para efectos de establecer tipologías de formalidad (además del nivel alcanzado en el proceso de división del trabajo y el hecho de que la explotación de este mismo se fundamente más en la intensidad de la misma y en los aumentos de productividad que en la extensión de las relaciones).

des períodos históricos determinados por las variaciones registradas tanto en las relaciones con la metrópoli dominante (España, Inglaterra, Estados Unidos), como en los sistemas de dominación que las regulan.

b) El paso de la sociedad pre-industrial a la sociedad relativamente industrializada que existe hoy en día, con especial énfasis en aspectos tales como:

i) El proceso de urbanización a que ello dio lugar y los cambios más significativos registrados en el patrón de asentamientos humanos, haciendo especial énfasis en los cambios experimentados en el "role" de Bogotá al interior de dicho sistema.

ii) El proceso de descomposición del campesinado y la proletarización que ha ocurrido en el campo mediante la penetración de las relaciones capitalistas en el sector agropecuario.

iii) La absorción de ciertos tipos de unidades de producción que, localizadas en los pueblos y/o ciudades, en determinados momentos y por la forma misma en que se daban (por ejemplo, a través de relaciones de producción de tipo artesanal o de tipo familiar en las cuales la capacidad de acumular, y por ende de reproducir el proceso en forma ampliada y con niveles tecnológicos competitivos, es relativamente nula) dejaron de ser viables en una situación de competencia (por insumos, por mercado para los productos, por imposibilidad física de aumentar los niveles de explotación de la fuerza de trabajo o por cambio en la propiedad de los medios de producción).

iv) El proceso cada vez más intenso de división

social del trabajo y sus efectos sobre el mercado de mano de obra (por ejemplo, a través de un análisis de variaciones registradas en la estructura ocupacional y en los niveles de ingresos medios por ocupación).

- v) El grado de correlación existente entre los procesos de urbanización, proletarización, división social del trabajo, y el proceso de pauperización (empobrecimiento) relativa y/o absoluta de amplios sectores de la población. Resulta importante contrastar este último proceso con la aceleración registrada en las tasas de acumulación resultantes, muy seguramente, de los demás procesos anteriores.
  - c) La dinámica de concentración de la producción (por ejemplo, la progresiva consolidación de una estructura oligopólica o incluso monopolística en ciertas actividades productivas) y de centralización de la propiedad de los medios de producción (por ejemplo, la progresiva integración tanto vertical como horizontal de ciertas actividades productivas). Como es de esperarse que exista un cierto grado de correlación entre los fenómenos anteriores y el fenómeno de concentración espacial de la producción, resulta importante analizar el papel que al respecto ha jugado la economía específicamente analizada y las especificidades exhibidas por el proceso de integración entre la actividad productiva y el capital financiero.
3. En el análisis del proceso de cambio del sistema global de la actividad económica, mantener vigente la utilización corriente de las dos denominaciones, a saber, "sector informal" y "sector formal", parece poco conveniente. El paso cualitativo más significativo en la evolución de los distintos agentes económicos es aquél en el cual ellos dejan de operar bajo relaciones de producción

distintas a la forma salarial, para pasar a la nueva condición en la cual lo dominante es la presencia de la forma salario. La dicotomía formal-informal en su acepción corriente se refiere al sistema de actividad productiva como si éste estuviera integrado por dos circuitos económicos mediante los cuales se llevan a cabo actividades productivas y/o de comercialización de naturaleza distinta y que se desarrollan relativamente en forma paralela. Por el contrario, dentro del marco de hipótesis que afirman la existencia de una tendencia expansiva de las relaciones capitalistas dentro del sistema de actividad productiva<sup>10</sup>, y por ende, de una tendencia hacia la "formalización" de la actividad económica en general, se hace necesario enfatizar las interrelaciones dialécticas que en cada punto del proceso de acumulación caracterizan la operación de dicho sistema de actividad productiva en lo que se refiere a las distintas formas de producción que en él coexisten (es en este sentido, ante todo, que cabe hablar de la existencia de una ley inexorable en el proceso de acumulación de capital, si bien la realidad es que desde ciertos ángulos y/o perspectivas puede resultar posible percibir desarrollos calificables de excepcionales).

#### **D. Modificaciones que se sugieren al enfoque metodológico de la OIT**

Como consecuencia de un análisis de esta índole, si se quiere contribuir, al menos parcialmente, a un esclarecimiento de los aspectos centrales del sistema de actividad productiva urbano, su evolución histórica y las expectativas de cambio hacia el futuro, resulta conveniente modificar el enfoque inicialmente sugerido por la OIT para el análisis del "sector informal".

<sup>10</sup> Los procesos de proletarización, división del trabajo, concentración de la producción y centralización de la propiedad de los medios de producción que de hecho se están dando en el caso de la economía colombiana son síntomas de esta expansión.

1. En primer lugar, si bien puede resultar muy instructivo desde el punto de vista analítico, resulta poco correcto desde el punto de vista metodológico pretender caracterizar en forma apriorística una realidad tan desconocida como la incluida en la categoría "sector informal"; en consecuencia, intentos de empíricamente discriminar, dentro de la población económicamente activa, de manera apriorística, a aquellos trabajadores que se desempeñan en el "sector informal", de aquellos otros que pertenecen al "sector formal", no constituyen un instrumento adecuado de análisis dado lo restrictivo que con respecto a la realidad ello podría resultar.

2. En segundo lugar, la información sobre las unidades de producción y/o distribución que podría recogerse en una encuesta de hogares es bastante limitada en sus alcances y, por razones hasta cierto punto evidentes, poco confiable<sup>11</sup>.

3. En tercer lugar, las encuestas de hogares no pueden pasar de ser tan sólo uno entre varios instrumentos de análisis a ser utilizados en el contexto del proceso de investigación que resulta necesario plantear si se quiere conseguir una comprensión del funcionamiento y dinámica de una economía urbana específica. Para efectos de complementar dicho instrumento se considera fundamental hacer uso de otros tales como:

- a) Encuestas en los establecimientos que resulte posible identificar a través de la encuesta de hogares o en una muestra significativa de los mismos;
- b) Encuestas en los establecimientos que se detecten como los identificados a través de la encuesta de hogares, en materia de:
  - i) Provisión de insumos;

<sup>11</sup> Baste mencionar que en una unidad de producción son muy pocas (incluso a veces no existen) las personas realmente conocedoras de las características y detalles de su funcionamiento.

- ii) Compra de productos;
  - iii) Uso de residuos.
- c) Encuestas en profundidad (haciendo uso de técnicas antropológicas) en un grupo seleccionado de establecimientos de los identificados.
  - d) Encuestas en los hogares de los trabajadores del grupo de empresas seleccionadas para efectos de la actividad especificada en el numeral anterior.
  - e) Análisis de información secundaria sobre el sistema de actividad productiva de la economía urbana en cuestión, orientado principalmente hacia aspectos tales como:
    - i) Cambios en la importancia relativa de las actividades económicas;
    - ii) Cambios en la complejidad de la base productiva;
    - iii) Cambios en la estructura ocupacional;
    - iv) Cambios en los grados de concentración de la producción en las distintas actividades productivas;
    - v) Cambios en la centralización de la propiedad de los medios de producción en las distintas actividades productivas.
  - f) Investigación histórica sobre los cambios registrados en el sistema de asentamientos humanos del país, sus implicaciones en términos del sistema de actividad productiva y el papel específico de la ciudad bajo estudio, al interior de dicho sistema de asentamientos.
  - g) Investigación histórica sobre la articulación del sistema de actividad productiva nacional con el mercado internacional, haciendo especial referencia a aspectos tales como:

- i) País o metrópoli de referencia en las distintas épocas en que resulta posible caracterizar el proceso;
- ii) Características fundamentales del sistema de articulación (por ejemplo, instrumentos y/o medios a través de los cuales se establecen relaciones de dependencia);
- iii) El sistema de actividad productiva nacional en el contexto del proceso de división internacional del trabajo;
- iv) Estructura, composición y términos del intercambio de bienes y/o servicios realizados en las distintas épocas en que resulte posible caracterizar el proceso.

#### **E. Objetivos de la Encuesta de Hogares**

En lo referente a la primera etapa del proceso de investigación que se inicie, la encuesta de hogares puede tener, entre otros, dos objetivos fundamentales, a saber:

1. Permitir la localización de un conjunto de establecimientos representativos de la estructura de producción del sistema de actividad productiva de la economía urbana bajo estudio, sujetos a la restricción de que teniendo relativamente fijo el número total de viviendas a ser encuestadas resulte posible aumentar en forma diferencial la probabilidad de que en dicho conjunto de establecimientos queden ampliamente representados aquellos en que se desempeñan actividades de distintas maneras calificables como de relativamente menos desarrolladas<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> La identificación de establecimientos en que se llevan a cabo actividades de manera relativamente menos desarrolladas es difícil, especialmente si se tiene en cuenta que por las características de los mismos generalmente no se tienen universos de registro o muestras estadísticas que puedan utilizarse como referencia.

2. Obtener información general sobre las características tanto de la vivienda como de los hogares en ella existentes, al igual que información particular sobre cada uno de los que, habitando en dicha vivienda, se encontrare al momento de la encuesta empleado (total o parcialmente) o buscando entrar en ejercicio de una actividad productiva (desempleado).

3. Obtener información sobre un conjunto seleccionado de aspectos hasta cierto punto particulares de los establecimientos donde los trabajadores pertenecientes al hogar desempeñan sus trabajos. El conjunto de aspectos en cuestión puede seleccionarse buscando que sirvan para, con un primer nivel de aproximación, llevar a cabo una clasificación de los establecimientos identificados, la cual pueda refinarse posteriormente con la información a colectarse directamente en los establecimientos (la cual debe estar orientada hacia aspectos más característicos y esenciales de los mismos, tales como las relaciones de producción, el nivel de tecnificación, la "distancia" entre los propietarios y el uso de los medios de producción, el nivel alcanzado en el proceso de división del trabajo, etc.). Con relación al conjunto de preguntas a través de las cuales se busque compilar información sobre los aspectos en cuestión, vale la pena hacer algunas aclaraciones, a saber:

- a) Por características particulares de los establecimientos se entiende una serie de aspectos tan comunes a la vida diaria y rutina de una unidad de producción que la probabilidad de que alguien que en ella trabaje no los perciba y esté en capacidad de responder en forma confiable preguntas referentes a ellos, sea muy baja (por ejemplo, si existen o no mecanismos para controlar la entrada y salida de trabajadores; ¿qué tipo de mecanismos?; ¿tienen los trabajadores uniforme de trabajo?; ¿hay servicios sanitarios?; si los hay,

¿se discrimina para su uso entre hombres y mujeres o entre directivos y empleados?, etc.).

- b) La información recogida a través de preguntas de esta índole no se considera que sirve para caracterizar distintos tipos de unidades de producción y/o distribución en cuanto no define la esencia de cada una de ellas; en cambio, sí resulta factible considerar que proporciona una serie de indicadores indirectos que con cierta aproximación permiten identificar tipologías al interior del conjunto de establecimientos en que se ocupan los trabajadores encuestados (da por ejemplo la correlación que pueda existir entre la presencia de un tipo dado de establecimientos y la presencia de un subconjunto dado de indicadores altamente correlacionados entre sí).
- c) En cierta forma, a través del manejo estadístico de la información recogida con la porción del formulario que integran preguntas como las anteriores, resulta posible establecer un gradiente de empresas en función de su nivel de organización. Por otra parte, si se acepta que el nivel de organización de un establecimiento es directamente proporcional tanto a la complejidad de las operaciones que en él se realizan, como a la capacidad de acumular capital (por ejemplo, a mayor división del trabajo mayor sofisticación en las técnicas de organización de la producción y mayor capacidad de explotar intensivamente a su fuerza de trabajo), la gradiente en cuestión es en cierta forma un indicador de la posición relativa de los distintos establecimientos en lo que se refiere a la manera (más o menos informal, dependiendo de cuál sea el caso, o viceversa) en que llevan a cabo sus actividades de producción y/o distribución. En este sentido, lo anterior puede aceptarse como una metodología para, a través de información recolectada en el hogar, tener un primer ni-

vel de aproximación a la estratificación de unidades de producción funcional a las relaciones de producción que en ellas se dan.

- d) Las tipologías establecidas al interior de la gradiente, entre otras cosas, permiten estratificar el conjunto de establecimientos detectados a través de la encuesta de hogares en forma tal que para efectos de proceder con respecto a ellos resulta factible hacerlo selectivamente (por ejemplo, dando el énfasis a los distintos subgrupos dependiendo de que las actividades que en ellos se realizan se lleven a cabo de manera relativamente informal o no).

#### F. Marco conceptual para el análisis del "Sector Informal"

Como marco de referencia conceptual para el proceso de investigación propuesto, se esboza a continuación un esquema de análisis:

Aunque la naturaleza y el carácter de economías como la colombiana es predominantemente capitalista, generalmente existen en ellas amplios conjuntos de unidades tanto de la producción como de la circulación que no pueden ser clasificados como capitalistas<sup>13</sup> y que llamaremos no capitalistas<sup>14</sup>. El proceso de gestación y evolución de estos sectores, no puede identificarse con un desarrollo autónomo; por el contrario, su crecimiento constituye más bien una forma específica de articulación con el sector capitalista de la economía.

En sentido estricto, no se puede asimilar aquello que en la literatura económica viene denominándose como el "sector informal" con su correspondiente contraparte analítica (el "sector formal"), así como tampoco puede igno-

<sup>13</sup> Formales.

<sup>14</sup> Informales.

rarse la dinámica interna de cada uno, si se quiere llegar a determinar tanto el papel de cada sector en el proceso de acumulación de capital en general, como los factores que determinan su surgimiento, permanencia, expansión y/o desaparición.

En otras palabras, es necesario partir de hipótesis como la siguiente: las unidades productivas que en un momento dado pertenecen al "sector informal" se desarrollan o se extinguen de acuerdo con los factores que determinan el desarrollo capitalista en términos globales. A su vez, dichas unidades guardan una correspondencia **necesaria** con el conjunto de la economía, es decir, no son ni precedentes ni consecuentes dentro del proceso de evolución de la economía.

#### 1. Unidades de producción informales y acumulación de capital.

En cuanto al papel jugado por las unidades de producción y/o distribución pertenecientes al "sector informal" en el proceso de acumulación, es necesario estudiar tanto el **proceso de producción** (mercancías, servicios, etc.) al interior de las unidades productivas, como el **proceso de circulación** en el cual están involucradas tales unidades, es decir, el proceso de compra y venta de mercancías (insumos, servicios, ventas al consumidor final, etc.) propio de cada unidad productiva. Además, es necesario estudiar las relaciones entre las unidades productivas y los organismos gubernamentales en lo referente a impuestos, subsidios, créditos, fiscalizaciones, compras, ventas, etc., o lo que es más importante aún, en lo referente a la forma en que a través de ellos expresan un poder o capacidad de dominación.

##### a) El proceso de producción.

Con relación al proceso de producción, se considera conveniente partir de la siguiente hipótesis: en aquellas unidades que en un período pertenecen al sector informal, el nivel de productividad del trabajo es frecuente-

mente muy bajo, lo cual contrasta con que el grado de explotación de los trabajadores es muy alto, bien sea que el propietario de la empresa explote el trabajo de otros (trabajadores asalariados o no asalariados), o su propia fuerza de trabajo (y/o la de sus familiares).

Esta hipótesis implica: un grado generalmente endeble de adiestramiento de la fuerza de trabajo, jornadas de trabajo por lo regular más extensas que las normales, un mayor número de jornadas por semana promedio de trabajo, mayor esfuerzo físico del trabajador y tan baja remuneración que en muchos casos ni siquiera alcanza a cubrir las necesidades generalmente reconocidas como vitales.

En una investigación empírica se esperaría, por lo tanto, encontrar procesos productivos en donde la explotación extensiva del trabajo "compensaría" los bajos niveles de productividad y permitiría la competencia con unidades de producción donde la explotación del trabajo es fundamentalmente intensiva. Estos niveles a su vez indicarían la existencia de una base técnica elemental que en sí misma pone límites a la intensidad de la explotación. Por lo tanto, en general no se hace necesaria una gran masa de recursos de capital para iniciar la operación de unidades de producción y/o distribución que presenten estas características. Además, la baja productividad del trabajo va acompañada, en general, de una mayor posibilidad de divisibilidad técnica, lo cual permite que tales unidades comiencen a partir de una escala mínima, siendo mínimas también las exigencias en capital fijo y capital de trabajo.

Desde el punto de vista de la competencia, se esperaría que ésta fuera más al interior de aquellas ramas del sistema de actividad productiva donde predominen una base técnica elemental y una baja productividad del trabajo. Estas condiciones tanto de la producción como de la circulación de bienes y/o servicios, se reflejarían en las relaciones de las unidades productivas del "sector informal" con las del "sector formal", principalmente en lo que se refiere a la compra y venta de insumos. Se su-

pone que estas relaciones ubican, de una parte, una serie de subconjuntos de sistema de actividad productiva de gran intensidad en términos de la competencia por mercados, y de otra, una serie de subconjuntos del mismo sistema, en los cuales las unidades de producción y/o distribución que los integran tienden a operar bajo sistemas de control oligopólico o monopolista de sus mercados (bien sea en la compra de sus insumos, bien sea en la venta de sus productos o aun en ambas). En estas circunstancias es probable que, a través de los precios relativos con que efectivamente se lleva a cabo el intercambio de bienes y/o servicios, se transfieran excedentes de quienes operan bajo bases relativamente informales a quienes operan bajo bases relativamente formales. Una vez establecidas con mayor precisión estas relaciones resultaría de interés entrar a determinar el papel que cumplen dichas unidades de producción relativamente informales en el proceso de acumulación en general, es decir, cómo contribuyen, vía precios, a la acumulación de capital que de hecho se lleva a cabo en las unidades de producción y/o distribución relativamente más formales.

La facilidad relativa que existe para crear unidades de producción del "sector informal" (por el pequeño monto de capital que requiere, entre otras razones) permite que, entre otros, algunos trabajadores asalariados, a partir de una pequeña acumulación y adiestramiento adquiridos como empleados de unidades de producción del "sector formal", dejen de vender su fuerza de trabajo y se establezcan por su propia cuenta, así ello implique "mayor informalidad" en el desempeño de sus actividades (que entre otras cosas muchas veces es una condición deseada). Sobre ese aspecto, se debería analizar si esta vía posible (y ya verificada en algunos casos) además de contribuir como se cree que contribuye a la acumulación de capital que de hecho se da en unidades relativamente más formales (primera hipótesis) no representa también en relación con este sector una **reserva** de mano de obra con determinado grado de adiestra-

miento que, en los momentos de mayor intensidad de la acumulación, **retorna** a ellas nuevamente (el productor independiente deja de serlo para transformarse en trabajador asalariado), con lo cual se "destruye" periódicamente parte de la actividad llevada a cabo en bases relativamente informales, como consecuencia del propio proceso de acumulación. En este tipo de circunstancias, las unidades de producción y/o distribución pertenecientes al sector informal estarían de esa manera **sirviendo**, ahora en otra forma, al desarrollo de aquellas relativamente más formales que se ven beneficiadas por este tipo de condiciones.

La base del proceso en cuestión sería, por una parte, la elevación de los salarios que en determinado momento se produce en dichas unidades de producción como consecuencia de la mayor intensidad de la acumulación de capital y por tanto mayor demanda de fuerza de trabajo en determinados periodos, y por otra, la ampliación de los diferenciales de productividad en determinadas ramas de actividad, como consecuencia de la cual se torna cada vez menos "atractiva" (por la mayor explotación extensiva de la fuerza de trabajo que se da en ellas) la ampliación o mantenimiento de unidades productivas de carácter relativamente informal.

#### b) El proceso de circulación

En el caso de las unidades que pertenecen a la esfera de la circulación, y que se desempeñan de una manera relativamente informal, su papel en el proceso de acumulación estaría fundamentalmente relacionado con la reducción de sus propios márgenes de comercialización como instrumento de supervivencia, ya que aquí también se produce el enfrentamiento de un sector competitivo con un sector relativamente monopolístico. Además de permitir una mayor acumulación vía margen de comercialización, esto contribuye a intensificar la circulación de las mercancías producidas en el sector formal y por lo tanto a producir una mayor rotación de su capital.

#### c) Las relaciones con el gobierno.

Las relaciones de estas unidades con los organismos gubernamentales debe ser analizada por una parte, desde el punto de vista de la participación en los excedentes del sector vía impuestos (caso en que el gobierno estaría compitiendo con unidades del "sector formal" en relación al uso de estos excedentes) y de la concesión de créditos y subsidios a unidades del "sector informal" (caso en que el gobierno estaría contribuyendo indirectamente al desarrollo de la acumulación en las unidades del "sector formal", en la medida que las articulaciones entre ambos así lo permitan). Es decir, aquí se trataría de establecer cómo la intervención de los organismos gubernamentales contribuye, vía desarrollo o inhibición de dichas unidades productivas del "sector informal", al desarrollo de la acumulación en el subconjunto de unidades que en un período dado pertenecen al "sector formal".

En forma complementaria resulta indispensable abordar el problema de lograr una comprensión lo más profunda posible de cómo se encuentra históricamente definido el accionar del Estado en general y cuáles son sus relaciones con el aparato productivo en particular. En este contexto se hace necesario abordar, entre otros, tópicos como los siguientes: el carácter de clase del Estado; el Estado empresario; el Estado inversionista; naturaleza y carácter de la inversión estatal.

d) Otros aspectos a tener en cuenta.

Por otra parte, es necesario considerar que el desarrollo del capitalismo, y en especial el desarrollo de la industria como eje principal de la acumulación, a la vez que provoca una destrucción paulatina de las unidades del "sector informal", desencadena fuerzas contrarias que, en determinados estadios de desarrollo, estimulan la aparición de otras diferentes, dando así origen al resurgimiento de segmentos de la estructura productiva que presentan rasgos propios de aquéllas cuyo carácter fundamental estriba en la informalidad con que se realizan. Para analizar tal proceso, es necesario estudiar en líneas generales el desarrollo de la economía particular en la

cual se encuentran insertados tanto el "sector informal" como el "sector formal" bajo consideración, en especial, haciendo énfasis en el proceso de descomposición del campesinado, sus implicaciones —en términos de flujos migratorios de mano de obra agrícola hacia los centros urbanos—, la generación de un amplio ejército de mano de obra excedente en las ciudades, y la consecuente contribución de ello a la depresión de los salarios en la ciudad. El proceso de descomposición del campesinado constituye uno de los aspectos determinantes de las condiciones que hacen viable el desarrollo de un amplio conjunto de unidades de producción que se llevan a cabo de una manera relativamente informal.

En igual forma, resulta de interés adelantar un análisis del papel que en este proceso ha desempeñado la economía urbana que en forma particular se está estudiando, con el fin de arrojar alguna claridad sobre aspectos tales como: ¿En qué forma se ha visto insertada la ciudad, y qué papel ha desempeñado en el proceso de división progresiva del trabajo a nivel nacional? ¿Cómo ha variado su estructura ocupacional en función de los cambios registrados en las relaciones de dependencia que han caracterizado a la sociedad nacional? ¿Cuáles han sido las características dominantes que como centro urbano ha tenido la ciudad según la función que le ha correspondido desempeñar en el proceso de desarrollo del país?

En relación a los aspectos más específicos del proceso de nacimiento, desarrollo, desaparición, reaparición, etc., de unidades pertenecientes al "sector informal", debe examinarse, por ejemplo, si existe un mercado de máquinas e instrumentos de trabajo usados, y de materias primas (sobrantes industriales, chatarra, desperdicio, o elementos de baja calidad), que permitan el abaratamiento de los medios de producción por una parte, y por la otra, si se da la existencia de mano de obra también barata, que permita la producción con un grado de productividad menor. Un campo importante en relación a este aspecto del problema es el relacionado con deter-

minar el proceso de desarrollo y las condiciones principales de este tipo de mercados. Por otra parte, es también necesario estudiar las relaciones entre las unidades que operan de una manera relativamente informal y están dedicadas a la comercialización de productos agrícolas, por ejemplo, y las unidades productoras (sector agrícola), ya que resulta previsible que gran parte del comercio ambulante de tales productos, dependiendo del tamaño del centro urbano de que se trate, puede estar controlado por elementos originarios del campo (pequeños productores agrícolas quienes se transforman en comerciantes de tales productos, a pequeña escala).

Finalmente, resulta de gran importancia en cualquier análisis que se haga sobre el problema del "sector informal" tomar muy en cuenta las relaciones existentes entre el hogar y las unidades productivas donde los miembros del mismo emplean su fuerza de trabajo. Los vínculos de familia (al igual que los de amistad, maestría, etc.) permiten ciertas condiciones muy especiales de explotación de fuerza laboral bajo condiciones relativamente favorables para quien en una u otra forma (en la producción, en el intercambio o en el consumo, por ejemplo) se beneficia de ella. Por otra parte, la estructura y organización de los hogares incide de manera muy directa en la ampliación y/o reducción de la oferta de trabajo (por ejemplo, permitiendo que miembros del hogar puedan trabajar fuera del mismo cuando bajo ciertos tipos de organización familiar no podrían hacerlo, o por el contrario, permitiendo que uno o más miembros de familia puedan permanecer largos periodos de tiempo sin trabajar debido a que por la organización del hogar al cual pertenecen, pueden mantener su condición de dependientes).

### Capítulo III

#### SALARIOS DEL SECTOR PROTEGIDO, EL SECTOR INFORMAL URBANO Y LA SEGMENTACION DE LOS MERCADOS DE TRABAJO: UN COMENTARIO TEORICO \*

PAULO VIEIRA DA CUNHA \*\*

A pesar de su creciente volumen, la literatura relacionada con el dualismo del mercado de trabajo urbano en países en desarrollo no ha logrado suscitar un consenso de opiniones, o por lo menos acuerdo con respecto a las categorías que se usan.

Los intentos empíricos de delimitar los sectores parecen encontrarse con dificultades sustanciales \*\*\*. Los problemas de clasificación son, en gran parte, el resultado de una información imperfecta e incompleta y en

\* Este documento se basa a grandes rasgos en un borrador anterior titulado: "El Sector Informal Urbano, Mercados Internos de Trabajo y Segmentación de Mercados: Teoría y Evaluación". El autor agradece los útiles comentarios de Raúl Ekerman. Aun cuando he tomado gran parte de sus opiniones en préstamo y que además he aprovechado los comentarios de los participantes en el Seminario efectuado en Santiago y de los colegas de INPES, todo error o imperfección que pueda surgir es de mi exclusiva responsabilidad.

\*\* Instituto de Pesquisas - IPEA/INPES, Río de Janeiro.

\*\*\* Tuvimos la tentación de añadir el siguiente epíteto al documento: "El sector informal se asemeja a una jirafa: difícil de describir, pero fácil de ver", atribuido a H. Singer.

vista de esto, los nuevos trabajos de investigación deberían basarse en un renovado esfuerzo de recolección de datos. Sin embargo, no resulta probable que el problema que representa la clasificación pueda ser aliviado mediante la obtención de nuevos datos. En las siguientes páginas trataré de sugerir que las dificultades de evaluación derivan principalmente de: a) diferencias en los modelos conceptuales utilizados para analizar el problema; b) falta de claridad en la presentación de argumentos teóricos. Lo que implica que, a menos que sea posible establecer una corriente de opinión convergente o, como alternativa, una clara diferenciación entre las teorías, no se podrá dar solución a las controversias relacionadas con los problemas de evaluación y de efectividad de políticas.

Nuestro propósito no es revisar la literatura sobre el nuevo dualismo. Ya esa colección incluye excelentes comentarios con respecto al trabajo realizado hasta la fecha<sup>1</sup>. Más bien el objetivo es identificar y confrontar lo que considero son tres formas de pensamiento que se repiten: el criterio que sostiene que "el problema del empleo" es una consecuencia de precios de factores distorsionados originados por un institucional (o bien paramétricamente determinado) salario mínimo de ingreso al sector protegido; la explicación alternativa y más amplia que se puede encontrar en la literatura sobre el sector informal; y finalmente el concepto más general de segmentación de mercado del trabajo.

Nuestra conclusión (si es que puede considerarse como tal y no como una mera opinión) es que, en parte debido a que se apoya en suposiciones dudosas, pero también en vista de que no considera las formas específicas de organización del mercado, el primer criterio puede fácilmente conducir a interpretaciones erróneas. Lo que es peor, a menudo condona, y de tal forma indirectamente apoya, políticas equivocadas y que son política-

<sup>1</sup> Ver especialmente los capítulos I, IV, V y VI de la Primera Parte en este volumen.

mente represivas. Estas restricciones se superan potencialmente en un análisis basado en los enfoques alternativos, pero aún así, es importante distinguir por un lado un dualismo aparente que se desprende de la incapacidad del trabajo asalariado como sistema de producción para absorber toda la mano de obra disponible, y por otro lado, formular una distinción basada en diferencias sectoriales dentro de la esfera de empleo asalariado.

#### **A. Salarios protegidos, distorsiones en el precio de factores y dualismo de mercado**

Empezaremos considerando ese enfoque en particular que ha sido utilizado con mayor frecuencia en la literatura económica. Su objetivo es demostrar que el empleo total de recursos es posible mediante un conjunto "natural" o "no distorsionado" de precios de factores, que refleje con exactitud los costos de oportunidad. En este contexto, el dualismo es una ineficacia, un epifenómeno, que resulta del fracaso de los mercados para hacer coincidir los precios reales con sus valores ideales.

Estos modelos se pueden reducir, en suma y esencia, a tres sencillas proposiciones: Primero, se argumenta que la presencia de la barrera salarial inducirá a firmas que podrían operar lucrativamente con una relación K/L más baja (en el caso que los salarios fuesen también inferiores), a elegir técnicas con una relación más alta. De tal manera, en un sentido estático comparativo —y la mayoría de los modelos "dinámicos" no son más que una concatenación de instantáneas estáticas, ya que los precios son fijos—, se restablece el equilibrio en el mercado mediante ajustes de cantidad. Como resultado, el empleo en el sector formal sería más reducido, y en el sector informal sería mayor de lo que podría ser en otras circunstancias. Por otra parte, a niveles iguales de producción sectorial, aumentaría la productividad del trabajador en el sector formal y, suponiendo que no haya cambio en los precios, esto conduciría a su vez a un aumento

del valor del producto marginal de la mano de obra. El equilibrio en los mercados de factores implicaría también, por lo tanto, que este último iguale la tasa salarial fijada exógenamente. Segundo, se desprende que los trabajadores restantes, como así también aquéllos que por primera vez buscan ocupación en el sector formal, requerirían, ahora por lo menos, las calificaciones necesarias para alcanzar este nivel de productividad<sup>2</sup>. En otras palabras, la densidad de capital, tanto humano como físico, sería más alta que en otras circunstancias y, en todo caso, superior a la del sector informal.

Hasta ahora los argumentos apenas sobrepasan los deducidos por Stigler<sup>3</sup> hace más de treinta años. La proposición final, e innovadora, se refiere a los ajustes de cantidad entre la mano de obra rural y urbana. Tercero, como bien se sabe, se argumenta que el salario de ingreso al sector formal determinado paramétricamente, ocasiona una diferencia real entre salario urbano y rural, que alimenta un flujo migratorio basado en la expectativa de una maximización de ingreso de por vida. Es decir, existe un flujo de mano de obra entre los sectores informal y formal que es suficiente para hacer positiva la diferencia entre salario urbano y rural, aun después de descontar de la corriente de ingresos esperada, los períodos de empleo de bajo salario en el sector informal.

En esta perspectiva, el llamado "problema del empleo" encontraría sencilla solución. Bastaría con que los mercados de trabajo pudiesen operar competitivamente y sin restricciones legislativas, y así los salarios más bajos resultantes llevarían a los empleadores a sustituir capital por mano de obra, produciéndose una expansión total del trabajo urbano. Al mismo tiempo, la reducción de las diferenciales entre ingreso urbano y rural, llevaría a algu-

<sup>2</sup> Las inelasticidades en la forma de mano de obra capacitada por cierto que sólo reforzarían la brecha salarial entre los dos sectores.

<sup>3</sup> G. Stigler: "The Economies of the Minimum Wage Legislation", reimpreso en: J. F. Burton, Jr., et. alii. (eds.): **Readings in Labor Market Analysis**. New York (1971), pp. 501-507.

nos trabajadores del sector informal de regreso a la agricultura, y las posteriores migraciones sólo responderían a la creación de nuevas ocupaciones urbanas<sup>4</sup>. Aunque políticamente ésta no fuese una solución factible, se debería a lo menos impedir que el problema se agrave más aún tratando de evitar toda alza en los salarios reales<sup>5</sup>. En concomitancia, las medidas públicas tendientes a solucionar la difícil situación de los pobres que trabajan en el sector informal, deberían orientarse hacia amplios programas educacionales, destinados a aumentar el capital humano de los trabajadores.

Existe en la actualidad literatura abundante, y en su mayor parte crítica, en relación a estas proposiciones. Aunque en forma separada, las críticas se tradujeron en tres líneas de argumentación: las dos primeras tienden a aceptar las premisas globales del modelo (o por lo menos no resultan inconsecuentes con ellas), pero plantean dificultades fundamentales para su uso como instrumento para un análisis prospectivo, tanto a nivel micro como agregado. La tercera, y en mi opinión la crítica más bá-

<sup>4</sup> Ver: J. Harris y M. Todaro: "Urban Unemployment in East Africa: An Economic Analysis of Policy Alternatives". **East African Economic Review**, Vol. 4, Nº 2 (1968), p. 30. No obstante los agregados posteriores, este criterio continúa siendo un dogma de tales modelos dualistas. Ver, por ejemplo, W. Gorden y R. Findlay: "Urban Employment, Intersectoral Capital Mobility and Development Policy". **Economica**, Vol. 42, Nº 1 (1975), pp. 59-78.

<sup>5</sup> De acuerdo a este criterio, una **reducción** en salarios sería equitativa, ya que ayudaría a los más pobres, o sea, a los trabajadores del sector informal. Con el mismo criterio, al evaluar las inversiones en el sector formal, la diferencia entre los dos niveles de salarios debería considerarse como una parte de los **beneficios** del proyecto. Ver: A. Harberger: "On Measuring the Social Opportunity Cost of Labor", en: K. Wohlmüt (ed.): **Employment Creation in Developing Societies**. New York (1973), p. 70. Este enfoque no evalúa las consecuencias macro-económicas de estas políticas: ya que las tasas más bajas de salario en el sector formal le permitirán rebajas para competir con la producción informal, el resultado neto puede ser una neta destrucción de trabajo, si asumimos, como es habitual, que la producción del sector formal hace uso más intensivo de capital. Discutiremos este punto más detalladamente en la Sección B.

sica, no cuestiona tanto la consistencia y lógica del modelo, sino su propósito. Esta última línea de crítica no se dirige al problema de la validez teórica (y eventualmente empírica) del modelo; se preocupa más bien de su utilidad como instrumento de análisis.

No obstante, aceptemos por el momento la secuencia de proposiciones presentada más arriba. El análisis del problema del empleo convergería, como ya hemos visto, en el argumento central relacionado con la "excesivamente" alta intensidad de capital de las empresas del sector formal. Por lo tanto, en teoría, se debería definir al sector formal como aquellos grupos de actividades en los que el precio del capital es inferior, y el de la mano de obra más alto, que sus verdaderos precios sombra<sup>6</sup>. En tanto prevalezca la desigualdad, el dualismo continuará existiendo. Por lo tanto, las dos primeras interrogantes son: ¿Es esto primordialmente el resultado de malas decisiones de política y de desafortunadas interferencias institucionales que conducen a precios de factores "distorsionados"? Si tal es el caso, ¿podría una política de "corrección" de precios solucionar el problema? Es decir, ¿se lograría un empleo total sin dualismo, mediante un cambio en el precio relativo de los factores? En los siguientes párrafos intentaré argumentar que la respuesta a ambas preguntas es no, por lo menos, no obligadamente.

1. El que la relación de factores del sector formal sea o no el resultado de "distorsiones" en sus precios, es un problema que concierne no sólo a uno, sino a tres aspectos del comportamiento de las firmas. A saber: a)

<sup>6</sup> El hecho que ésta no parezca ser una definición clara, aparentemente no preocupa a la mayoría de los autores: "Los trabajos del sector protegido pueden ser identificados prontamente debido a que tantas personas los desean" (A. Harberger, op. cit., p. 68); "...el concepto del sector informal es, necesariamente, confuso y sus límites poco distinguibles, pero normalmente hay pocas dudas para decidir en la práctica cuándo una empresa debe ser incluida en el sector informal" (H. Lubell: "Urban Development and Employment in Calcutta". *International Labour Review*, Vol. 108, Nº 1, July 1973).

cuál es el espectro de tecnologías disponibles a elección de las firmas; cuáles son los procesos regulatorios microeconómicos que responden por el flujo de b) nuevas técnicas, y c) reposición de equipo.

En relación al primero, debe establecerse de inmediato que no existe casi duda acerca de los orígenes del equipo y prácticas tecnológicas utilizadas en todo el sector formal. Para simplificar, podemos suponer que se importa de economías más avanzadas, donde ya ha sido producido, por lo menos primordialmente, para uso interno. Esto significa, por cierto, que parte de la maquinaria y procesos que una vez estuvieron disponibles ya no están en existencia; supuestamente han sido reemplazados por técnicas de producción más efectivas. Aun así, la gama de técnicas de fácil acceso, de aparición muy reciente, puede ser amplia y potencialmente aplicable, pero sólo si su reemplazo fue impulsado por aumentos en la relación salario/interés. Es decir, si el aumento en la relación K/L de las técnicas de más reciente aparición fuese debido a una tendencia de alza de salarios, ocasionada por una demanda excesiva de mano de obra en las economías avanzadas. Si éste es el caso, bien podría suceder que la maquinaria de segunda mano o más antigua incorpore una relación de factores que se acerque más a las proporciones del país prestatario.

Sin embargo; es muy posible —en realidad altamente probable— que las firmas pertenecientes a economías industriales avanzadas busquen alternativas tecnológicas, no sólo en respuesta a cambios en los precios de factores, sino para explotar economías de escala dinámicas que resultan del crecimiento de la demanda efectiva<sup>7</sup>. En este caso, el alza real de los salarios sigue siendo condición suficiente para la desaparición de tecnologías

<sup>7</sup> Ver la discusión en: D. Felix: "Technological Dualism in Late Industrializes: On Theory, History and Policy". *Journal of Economic History*. Vol. 34, Nº 1 (1974), pp. 194-238. También comentarios de F. Steward en: *Technology and Underdevelopment*. Londres (1977), esp. Capítulo 1.

antiguas, sin ser ya necesaria. En realidad, la evidencia empírica parece indicar que en las economías avanzadas el efecto de escala ha predominado sobre el efecto precio de factores<sup>8</sup>. Lo que implica que, en adición a las técnicas actuales, gran parte de los nuevos mercados será factor "ineficiente" en países prestatarios. En otras palabras, puede haber después de todo escasez de técnicas disponibles en determinadas proporciones de factores. Esto, más que las "distorsiones" de precios, podría explicar las prácticas tecnológicas de las empresas del sector formal.

La discusión anterior está incompleta en lo que se refiere a un importante aspecto. Se podría razonar que una técnica individual está compuesta de muchas y heterogéneas partes, de las cuales algunas por lo menos son adaptables a casi toda relación razonable de factores<sup>9</sup>. Esto, sin embargo, plantea el interrogante de hasta qué punto es adaptable una técnica. Para ser más preciso, se puede cuestionar la pertinencia de un argumento basado en progresos técnicos, dado que las mayores innovaciones y nuevas técnicas conciernen a los productos. Nos preguntamos si es entonces posible que la "adecuada" elección de productos lleve a la elección "eficiente" de técnicas. Puede que sí, pero la elección —aun cuando es influenciada por política económica— no es una simple consecuencia de precios de factores óptimos.

Lo que nos lleva al segundo aspecto del interrogante, a saber: cuáles son los mecanismos que guían la introducción de nuevos productos (y procesos) y de este modo, implícitamente, al cambio tecnológico.

Hoy en día es hecho bien sabido que el llamado proceso de sustitución de importaciones constituyó en reali-

<sup>8</sup> C. Pratten: *Economies of Scale in Manufacturing Industries*, Documentos Ocasionales del Departamento de Economías Aplicadas, Nº 28. Cambridge (1971).

<sup>9</sup> O, alternativamente, en tanto que los procesos-núcleo tienen una tecnología rígida, los servicios secundarios no la tienen. Ver, por ejemplo, G. Ranis: "La absorción de Fuerza de Trabajo en el Sector Industrial". *Demografía y Economía*, Vol. 6, Nº 3 (1972), pp. 319-340.

dad mucho más de lo que el nombre dice. Fue también un período de cambios continuos en la composición de bienes disponibles internamente. Además, este proceso ha sido dirigido, especialmente a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, por un número limitado de corporaciones multinacionales, las que han actuado ya sea directamente en inversiones extranjeras o, indirectamente, a través de la comercialización de sus nuevos y más perfeccionados productos<sup>10</sup>. Como es típico, estos gigantes internacionales reprodujeron en el extranjero su estructura doméstica de competencia oligopólica, absorbiendo en algunos casos a los productores existentes, y en otros, obligando a los restantes a ajustarse a las nuevas formas de competencia.

Estas fuerzas dejaron su marca en los tipos de bienes producidos; ciertamente que aquí, al igual que en otros lugares, las fuentes de progreso económico sólo raramente han involucrado una búsqueda de mayor eficiencia en la producción de una determinada canasta de bienes. Por el contrario, la fuerza motriz ha sido la búsqueda de utilidades extraordinarias y de tal manera, la composición de los bienes ofrecidos en el mercado debe considerarse como una consecuencia, y no una causa, de este proceso. Más que crear, la función de los precios de factores ratifica la estructura de producción establecida. En muchas instancias, la elección de la técnica puede anteceder a la elección del producto, pero en estos casos, el interrogante económico pertinente es la exploración de las cuasi-rentas generadas por un determinado monopolio sobre el equipo. En los otros casos, dada la elección de productos, es probable que el abasteci-

<sup>10</sup> La literatura reciente sobre este tema, incluyendo estudios de caso, es numerosa. Una concisa exposición de la teoría se puede encontrar en: R. Caves: "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment". *Economica*, Vol. 38, Nº 149 (1971), pp. 1-27. Ver también: S. Hymer: "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en J. Bhagwati (ed.): *Economics and World Order*. New York (1972), y M. Merhav: *Technological Dependence, Monopoly and Growth*. Oxford (1969).

miento de técnicas sea rígido y no muy sensible a los precios relativos de factores.

Existe además otro elemento de refuerzo que contribuye a desacreditar el argumento de precios "distorsionados". Si se da el caso que el desarrollo y producción de técnicas responden sólo secundariamente a cambios en los precios pertinentes de factores, existe más razón para creer que la reapiación de estas técnicas en el extranjero respondería aún menos al nuevo conjunto de precios. La razón para esto sería, una vez más, la importancia del efecto escala. Aun cuando hubiese elección de técnicas, esta elección sería sensible a las reducciones en el costo relativo de la mano de obra sólo y siempre cuando las diversas técnicas posibles fuesen todas factibles a los niveles deseados de producción y si la técnica de uso más intensivo de capital tuviese un costo unitario mayor a los actuales precios de factores<sup>11</sup>. Empíricamente, la evidencia demuestra que las técnicas disponibles presentan una escasa "gama de sensibilidad a los precios", especialmente en la producción de bienes de consumo estandarizados e intermedios<sup>12</sup>, y en las industrias de procesamiento<sup>13</sup>, los dos sectores industriales "formales" que han mostrado, en el reciente pasado, mayor dinamismo. Por cierto que una comparación sistemática de firmas matrices con sus subsidiarias brasileñas ha mostrado que "el uso intensivo de capital de las multinacionales en el Brasil no fue resultado de políticas gubernamentales... Las firmas tendían a copiar exactamente plantas que estaban produciendo en la misma escala en otros lugares, y difícilmente habrían modificado

<sup>11</sup> Estos argumentos se desarrollan en: S. Morley y G. Smith: "The Choice of Technology: Multinational Firms in Brazil". *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 25, Nº 2 (1977), pp. 239-264.

<sup>12</sup> Ver G. Boon: "La Selección de la Tecnología Apropiada para los Países Subdesarrollados", en M. Wionczok (ed.): *Comercio de Tecnología y Subdesarrollo Económico*. México, D.F. (1973), p. 59.

<sup>13</sup> S. Morley y G. Smith, op. cit., p. 261.

los diseños de plantas sólo en respuesta a un conjunto diferente de precios de factores"<sup>14</sup>.

Hasta aquí hemos argumentado que la elección de una nueva técnica probablemente se vea influenciada, en la mayoría de los casos, en forma decisiva por otros criterios, además del costo relativo de mano de obra. Pero, ¿qué hay con respecto a la decisión de sustituir parte de un proceso de producción existente o, más sencillamente, una máquina vieja por una nueva?

La respuesta a esta pregunta, el tercer aspecto del comportamiento de las firmas que nos propusimos discutir, depende crucialmente de la velocidad y dirección del cambio técnico involucrado. Si aceptamos, sin embargo, que en la mayoría de las ocasiones el reemplazo de maquinaria involucra alguna forma de cambio técnico para ahorrar mano de obra, se desprende entonces que las máquinas de producción más reciente tienen una relación mano de obra/producción aún más baja en toda la gama correspondiente. Lo que significa que, a condiciones iguales<sup>15</sup>, mientras más rápido sea el aumento en el precio relativo de la mano de obra, más rápido será el ritmo de reemplazo del equipo, y mayor la reducción en la razón marginal mano de obra/producción. Aunque la influencia de los precios relativos sobre la técnica "óptima" que se considera para inversión pueda ser escasa, a mayor aumento en los costos salariales por unidad, mayor ventaja en reemplazar una mayor parte del stock existente de maquinaria.

Hasta este punto debe aceptarse que en cierta forma

<sup>14</sup> Ibid., p. 260. Ver las otras referencias ahí contenidas, también F. Steward, op. cit., pp. 46-47.

<sup>15</sup> Lo que significa suponer que: (a) todos los equipos operan con igual eficiencia a través de toda su vida útil; (b) la durabilidad que se espera de todo equipo nuevo es igual; (c) los cambios técnicos influyen sólo en costos de inversión y de unidad de trabajo, y (d) el valor de reventa del equipo usado es insignificante. Ver: F. Versiani: "Industrialização e Emprego: O Problema da Reposição de Equipamentos". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Vol. 2, Nº 1 (1972), pp. 3-54.

el volumen y tipo de empleo del sector formal dependerían de la relación de precios relativos de los factores. Debe observarse, sin embargo, que con la renovación, el volumen del empleo en un momento dado dependerá de la composición existente del equipo, es decir, de la importancia relativa de equipo de diferente "antigüedad" en el stock total. El argumento es muy diferente a la simple hipótesis de precios de los factores "distorsionados". Para comenzar, nos hemos trasladado de una discusión genérica sobre la elección de nuevas técnicas a una serie de problemas específicos, cada uno de los cuales involucra una decisión particular de reposición que no puede considerarse fuera de las circunstancias específicas en que se produjo. Con el tiempo, estas decisiones aisladas se inmovilizan en una composición dada de equipo. En todo caso, esta composición es, pues, un dato histórico.

Es verdad que el costo relativo de la mano de obra habría sido uno de los elementos en una decisión específica de reposición, pero puede no haber sido el decisivo, y en todo caso, jamás el único. La rapidez y momento elegido para la reposición dependerán, en forma crítica, de la evolución en la demanda de productos y variará según el poder que cada firma tenga para controlar esta evolución. La decisión dependerá no sólo del ritmo de cambio tecnológico en el diseño de equipos, sino también en el grado de acceso a las nuevas máquinas.

Si el ritmo de reposición es función de la edad promedio del stock, un modelo de reposición por etapas presupone una distribución de maquinaria de diferentes tipos. Se basa en la idea de una estructura tecnológica heterogénea, con diferencias incluso en el mismo grupo de productos<sup>16</sup>. Estructura que no podría reproducirse

<sup>16</sup> Los lectores familiarizados con la literatura latinoamericana notarán con toda seguridad que este criterio de estructuras de producción heterogéneas ha sido largamente expresado, principalmente por A. Pinto. Ver su "Concentración del Progreso Técnico y sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano". *El Trimestre Económico*, N° 125 (1965), pp. 3-69.

suponiendo que cada aumento en salarios reales afectará no sólo a un número limitado de decisiones aisladas de reposición, sino que al espectro tecnológico entero, produciendo un nuevo folio completo de técnicas adecuadas, entre las que los empresarios tendrían libertad nuevamente para efectuar la selección "racional".

2. Como bien se sabe, esta última suposición relacionada con las repercusiones macroeconómicas de los cambios en la relación factor/precio, es la base sobre la cual se construyen los mecanismos de ajustes generales de equilibrio. Desempeña dos funciones centrales en el argumento concerniente a la dualidad formal/informal. Primero, como acusador denunciando que el "arbitrario" y "artificialmente" alto precio de la mano de obra es la causa del desplazamiento general hacia técnicas de uso más intensivo de capital; luego actúa como redentor, sosteniendo que la eliminación de barreras de mercado, al rebajar el precio relativo de la mano de obra, restauraría una vez más el uso de técnicas de uso más intensivo de mano de obra, elevando el nivel general de empleo y reduciendo el dualismo. Podría, por lo tanto, proporcionar una respuesta afirmativa al segundo de nuestros interrogantes.

No obstante, también es bien sabido y convenientemente olvidado en la mayoría de las discusiones sobre precios de los factores "distorsionados", que dado un stock de capital heterogéneo y no maleable, no es legítimo efectuar una especificación *a priori* de la relación entre la razón agregada K/L y la razón factor/precio<sup>17</sup>. Por otra parte, y de más importancia aún, no es legítimo efectuar tal especificación *a priori* para cualquier sector o parte de la economía.

<sup>17</sup> Esta es actualmente una conclusión generalmente "aceptable" desde el llamado debate de Cambridge. La referencia standard es G. Harcourt. *Some Cambridge Controversies in The Theory of Capital*. Cambridge (1972), esp. Capítulo 4. Se puede encontrar una exposición clara y autorizada de la crítica en L. Pasineth: *Lectures in The Theory of Production*. New York (1977), exp. Capítulo 6.

Tal vez la posibilidad empírica de un nuevo desplazamiento sea escasa, pero aún así, y debe hacerse notar que éste no parece ser el caso<sup>18</sup>, la objeción subsistiría. El que los aumentos en los salarios reales siempre conducirían a una sustitución de técnicas de menor intensidad de uso de capital por las de mayor intensidad, ha sido aceptado como una ley económica inexorable. Las predicciones concernientes a los efectos macroeconómicos de los precios de los factores "distorsionados" se han basado, con mayor frecuencia, en una combinación de empirismo superficial elevado a niveles de evidencia irrefutable con bastante ayuda de este falso axioma. Pero, de hecho, este tipo de razonamiento económico es incapaz de predecir ni tan siquiera la dirección, para qué decir la magnitud, de los cambios que conlleva una transferencia en la razón factor/precio.

Debe enfatizarse que lo que está en discusión no es la evidencia empírica (si tan sólo se pudiese recolectar objetivamente), sino la interpretación de los hechos empíricos. Es en este aspecto que todo el argumento acerca de precios de los factores "distorsionados" falla, ya que si las tendencias observadas no son necesariamente respuestas al conjunto de precios "distorsionados", ¿qué es lo que entonces explica el origen y permanencia del sector informal, y qué es peculiar a las circunstancias históricas específicas? Dada la dualidad, la teoría "predice" la desigualdad sectorial en los precios de los factores. Sin embargo, si el capital y la mano de obra son, en principio, potencialmente móviles, accesibles y tan útiles y eficaces en un sector como en el otro, ¿en qué otra forma, exceptuando la intervención de "barreras" institucio-

<sup>18</sup> Debe aclararse que éste es un problema teórico que involucra la consistencia del argumento marginalista. Si el capital sólo puede evaluarse mediante una reducción de especies a unidades de trabajo "fchado", de acuerdo a Sraffa, la retransferencia es, de hecho, una posibilidad probable en el conjunto de resultados alternativos. Esta posibilidad conlleva una serie completa de dificultades relativas a la interpretación de sustitución entre capital y mano de obra en cualquier situación dada. Ver L. Pasinetti, op. cit., p. 173.

nales, costos de "información" e "imperfecciones" de mercado, pueden sus remuneraciones diferir entre sectores? Sería difícil encontrar un "error de lógica" en un argumento tan formal; todas las partes coinciden y se ajustan con precisión mecánica. Las limitaciones se encuentran más bien en el tipo de pregunta que el modelo intenta responder, y por extensión, en las categorías analíticas que emplea.

3. A pesar de sus diferencias, existe en el argumento anterior una igualdad central entre los sectores formal e informal. Comparten los mismos atributos cualitativos: un conjunto común de reglas para combinar racionalmente los factores de producción, obtener rendimientos y perseguir la maximización de utilidades. Los sectores pueden diferir en su dotación relativa de los factores (y esto explicaría su segregación en una esfera de confrontación entre productores grandes, pequeños e individuales, empresas modernas contra las tradicionales, trabajadores protegidos contra los no protegidos), y aun diferir en los retornos que pueden obtener por estos factores (un hecho que combinado con la distribución de factores dados, podría explicar las diferenciales de ingreso observadas). No obstante, participan en el mismo proceso de regulación de mercado.

Esta es, sin embargo, sólo una de las formas de encuadrar el análisis, y de bastante poco interés por lo demás. Reduce la noción de capital a una mera recolección de instrumentos físicos de producción que existen independientemente de la forma de organización económica. Pasa por alto las diferencias entre mano de obra en general y mano de obra asalariada en particular. Según este criterio, un trabajador autoempleado no sería, en teoría, diferente a una empresa: combinando mano de obra y capital para la elaboración de algún producto, cuya venta entrega un retorno independiente a cada factor. Lo que es más, todas las empresas son esencialmente similares. Con excepción de diferencias de poca duración debidas a la "fricción" encontrada al mover recur-

sos, y por barreras "institucionales", todas tienen, según se cree, igual acceso a los factores de producción, siempre y cuando puedan pagar las tarifas de "rentas" vigentes.

Entre los extremos que representan una empresa informal y una firma capitalista, existe una diferencia fundamental. "Capital", en el contexto de las reglas de juego capitalistas, es también una relación social para dirigir mano de obra, generar valor excedente y, prospectivamente, utilidades. Cualquier agregado simple de instrumentos de producción no constituye "capital" a no ser que pertenezca a personas que no sean trabajadores y sea utilizado en la producción de excedentes. Si las firmas de hoy en día fuesen las empresas informales de ayer o, lo que aún es más importante, si incluso en ausencia de "barreras" de mercado las empresas informales actuales se transformasen en las firmas de mañana, entonces podríamos estar de acuerdo en que esta diferencia cualitativa es inaplicable. En tanto éste no sea el caso, un análisis de las relaciones informales y formales que excluya *a priori* esta diferencia es, si no equivocado, inadecuado, ya que está basado en acontecimientos excepcionales y no en sucesos comunes y convencionales.

En resumen, este criterio que considera al dualismo como una consecuencia de las "distorsiones" de los precios de los factores, cuando menos conduce a errores. En el análisis de las decisiones tomadas por las firmas, los argumentos se reducen a proposiciones generales concernientes a la introducción de nuevas técnicas y al ritmo de reposición de equipo que no son necesariamente, ni aun probablemente, influenciados por la presencia o ausencia de dualismo. Además, sus implicaciones macroeconómicas son discutibles. Como resultado, se debe tener cuidado en aceptar sus contribuciones a políticas relacionadas con las condiciones económicas del sector informal. No sólo es probable que estén basadas en una definición dudosa del sector informal (y por tanto, en información cuestionable), sino que al enfatizar injustificadamente la conexión entre aumentos en la re-

lación salario/interés y en la adopción de técnicas de uso más intensivo de capital, la teoría se presta para ser utilizada por campañas arbitrarias, a menudo perniciosas, en contra de los derechos de los trabajadores asalariados para luchar por una mejor participación en el producto<sup>19</sup>.

## B. Organización de la producción y dualismo de mercado

Habiendo definido recién al sector informal por lo que no es, deberá tenerse cuidado para evitar un diagnóstico que lo abruma con todos los males que no se encuentran en el sector formal; tales como, por ejemplo, falta de sentido empresarial, de acceso a asistencia gubernamental o incluso, sub-utilización de mano de obra, bajos ingresos y alta concentración de trabajadores no capacitados. Algunas de estas características son típicas del sector informal. ¡De hecho, dada la definición, deberían serlo! Por la misma razón, resulta igualmente insatisfactorio limitar al sector informal a las situaciones extremas de sociedades agrícolas de "subsistencia". Ciertamente que en economías en que el régimen de trabajo asalariado es débil, debe existir aún una esfera significativa de producción doméstica. Sin embargo, debido a que es un fenómeno urbano, el sector informal está obligadamente involucrado en transacciones de mercado. Como resultado, la madeja de vínculos entre los dos sectores es potencialmente tan densa y cambiante que hace fracasar cualquier intento de taxonomía general. La descripción, en estas circunstancias, no basta: la pregunta que

<sup>19</sup> Otra de las objeciones planteadas en contra de esta interpretación, es que supone, equivocadamente, que los salarios pueden variarse sin afectar la eficiencia laboral, o lo que a veces se llama eficiencia. Como señala F. Steward, "El tipo de salarios que se requiere para obtener precios de factores 'no distorsionados' están a menudo bajo el tipo de nivel necesario (para este nivel de eficiencia) y por lo tanto son inconsistentes con la tecnología moderna". F. Steward, op. cit. p. 47. Volveremos a este tema en la Sección C.

intriga es cómo se autorreproduce el heterogéneo sistema socioeconómico, recreando la red de relaciones entre los sectores. ¿Cuáles son las relaciones entre los sectores necesarias para la mantención de su desigual posición?

Esta sección se ocupa brevemente de estos interrogantes y en el orden siguiente: primero, discutimos cuáles pueden ser las circunstancias involucradas en la formación del sector informal, situándolo como una esfera de producción. Luego tratamos de analizar muy brevemente qué características debe asumir esta producción si va a reproducirse, junto con el sector formal, pero manteniendo su subordinación. Esto nos proporciona una definición conceptual del sector informal. En último término, examinamos algunas de las limitaciones impuestas por esta definición.

1. Incluso en ausencia de datos históricos concretos, es posible sugerir una secuencia experimental de hipótesis en relación a la formación y continua recreación del sector informal.

Para comenzar y como consecuencia de nuestra discusión anterior en relación a la elección de técnica, llegamos a la siguiente conclusión: No hay razón para pensar que las firmas están obligadas en todo momento a utilizar la oferta total de insumos de mano de obra disponible en el mercado. Hemos señalado que dada la variedad de artículos y su escala de producción, la selección de técnicas se verá, por regla general, implícitamente "solucionada". No es tanto que los procesos de producción adoptados sean "inadecuados" en vista de la abundante disponibilidad de insumos de mano de obra, ya que si hubiese una considerable demanda de técnicas más simples, su producción resultaría lucrativa. El hecho es que el progreso técnico produce generalmente ahorro de mano de obra y capital, de manera que las técnicas más mecanizadas en una escala determinada son habitualmente aquéllas que presentan menores costos totales por unidad.

Además, el flujo de nuevo capital no aumentará en forma proporcional el empleo total. Aun cuando pueda tener un efecto multiplicador sustancial, una parte de la nueva inversión reemplazará a la capacidad productiva ya existente. El desplazamiento de mano de obra resultante puede causar, e históricamente lo ha hecho, un impacto decisivo en el volumen total de excedente de mano de obra disponible en un momento determinado en el mercado, y que no es utilizado en su totalidad<sup>20</sup>. Sin considerar la autoproducción de subsistencia, este contingente puede continuar existiendo sólo en dos circunstancias: a través de transferencias directas provenientes del excedente producido en el sector formal (tales como subsidios de cesantía, donaciones de caridad, etc.) o a través de la producción "informal" de bienes y servicios para ser vendidos en el mercado. Aun cuando en los países más desarrollados la primera es numéricamente más importante que la segunda en las situaciones en que la terminología formal-informal ha sido empleada, resulta típico que se dé el caso opuesto. El sector informal no sólo es el más grande de los dos, sino también sus cifras son de una magnitud diferente.

En otras palabras, dada la magnitud de la producción "informal" se puede mantener un amplio contingente de exceso de mano de obra en el mercado sin que por esto se comprometa una porción sustancial del excedente<sup>21</sup>. Los trabajadores que no pueden encontrar em-

<sup>20</sup> Esta tendencia es particularmente dramática cuando involucra la transformación de formaciones económicas pre-capitalistas, como es el caso generalmente en la "modernización" de la agricultura, o en la expansión de manufacturas concomitantes con la destrucción de artesanías establecidas. En este aspecto, estos desplazamientos a menudo involucran decisiones migratorias: que por lo tanto pueden ser comprendidas, no sólo como el resultado de un proceso de maximización individual (o de grupo), sino que, fundamentalmente, como la expresión de transformaciones históricas en la estructura de sistemas sociales localizados.

<sup>21</sup> Es decir, la cuenta total de salarios en el sector formal (incluyendo pagos a la fuerza de trabajo activa y las transferencias a los desempleados que forman su reserva) será comparativamente menor. En

pleo en el sector formal y que no son mantenidos por transferencias de ingreso, deben encontrar trabajo en el sector informal o abandonar por completo el mercado. El número de trabajadores comprometidos en la producción "informal", no es función de la demanda de mano de obra del sector mismo, sino que del exceso de oferta en el sector formal.

No es nuestra intención decir que el volumen de excedente de mano de obra no desempeña una función en la dirección del progreso técnico, como tampoco el argumento implica que en todos los casos las técnicas más mecanizadas sean preferibles. Como afirmó G. Kay, lo que debe quedar establecido es que "aun en condiciones de desempleo en gran escala (y/o empleo de sector informal) la lógica misma de acumulación hace que la selección de técnicas de producción que ofrecen trabajos a sólo una sección limitada de la mano de obra disponible sea un curso de acción racional"<sup>22</sup>.

2. Al mismo tiempo el sector informal es más que un depósito de mano de obra. Es una esfera de producción ligada, aunque diferente, al sector formal. ¿A qué se debe entonces que esta simbiosis formal/informal se reproduzca y con el mismo conjunto de relaciones dominantes/subordinadas? Nuevamente, ésta es una pregunta que casi no ha sido examinada. Sin embargo, en teoría parece haber una condición determinante. Las actividades del sector informal deben tender a ocupar sólo aquellos espacios que el sector formal ha dejado vacantes. En otras palabras, espacios (actividades económicas) previamente ocupados por el sector formal pero luego abandonados, o que aún no han sido ocupados. La razón para

parte debido a que una porción de la fuerza de trabajo correspondiente puede ser mantenida sin que reciba salarios o transferencias similares. Pero también debido a que esta misma porción de trabajadores "marginales" actúa de tal forma que hace disminuir las posibilidades de mejoras de salario por los asalariados que están empleados.

<sup>22</sup> G. Kay: *Development and Underdevelopment*. Londres (1975), p. 153.

esto es simple: al disponer de una mayor cantidad de recursos (que no sólo incluyen recursos institucionales, políticos y económicos), el capital del sector formal tenderá a explorar todas las actividades que produzcan por lo menos una tasa de utilidad competitiva. Aunque expresado en formas diferentes, muchos autores comparten este punto de vista<sup>23</sup>.

Existe, en tanto aceptemos este criterio de dualismo, un impedimento estructural para el desarrollo (que debe diferenciarse del crecimiento numérico) del sector informal. En consecuencia, la capacidad generadora de ingresos del sector no sólo es escasa, sino también de pocas probabilidades de expansión. Sus actividades más ventajosas son sistemáticamente usurpadas, y las restantes están sujetas a continuos y costosos desplazamientos hacia otros tipos de trabajo. Los productores no pueden adquirir mejores instrumentos o desarrollar procesos especiales al no contar con excedentes significativos; tampoco están dispuestos a arriesgar su subsistencia emprendiendo proyectos poco seguros. No están en posición de detener la entrada de nuevos participantes y tienden a operar bajo la amenaza de una fuerte competencia recurriendo, si es necesario, a reducciones de precio desventajosas.

Hasta este punto existe acuerdo en que la producción "informal" tenderá a generarse en actividades que subsisten, generalmente, mediante una combinación de: (a) pequeña escala de producción, acompañada de una restricción tecnológica en la aplicación lucrativa de maquinaria y/o una división de trabajo organizada a esta escala de producción; (b) barreras minúsculas pero efectivas de mercado oligopólico, provenientes por lo general de preferencias muy fragmentadas de ubicación, como

<sup>23</sup> Ver, por ejemplo, Primera parte, capítulo IV, y las referencias ahí citadas. Un desarrollo particularmente interesante de esta hipótesis, elaborado para un caso específico (aunque es un caso de producción agrícola), puede encontrarse en G. Resende: "Produção, Emprego e Estrutura Agrária nas Regiões Cacaueiras da Bahia". *Planejamento e Pesquisa Econômica*, por aparecer.

es el caso de pequeños establecimientos minoristas y de servicio; (c) reducciones en los costos de las unidades que resultan, ya sea de la subenumeración de los componentes fijos de producción (no tomar en cuenta los costos de inversión de terreno y mejoras, la depreciación de herramientas y equipo) o de la sub-remuneración de la mano de obra, es decir, el tiempo del operador mismo, pero principalmente el tiempo de producción de los trabajadores familiares. En una palabra, la producción tiende a concentrarse en actividades que excluyen todo proceso sistemático y real de acumulación de capital. Ocasionalmente, debido a una estrecha vigilancia de los inversionistas, a accidente o incluso a destreza para maniobrar a través de los cambios cíclicos, una empresa informal puede producir una atractiva ganancia a su propietario. La producción puede aumentar y la actividad transformarse en firma capitalista. Estas son las excepciones que dan significado a la relación de dominación; pueden suceder, pero sólo en casos aislados.

3. Habiendo brevemente esbozado las condiciones para la reproducción de la estructura formal/informal, surge, incluso a este nivel de generalidades (en el cual se estanca desgraciadamente la mayor parte de la literatura), un punto de bastante interés. De acuerdo a este criterio, la definición del sector informal excluiría de él todas las empresas que están organizadas en forma regular a base de empleo remunerado para la generación de utilidades. Con más frecuencia, sin embargo, la intención es que el término incluya a los trabajadores asalariados de pequeñas firmas, como así también a productores autónomos y productores domésticos<sup>24</sup>. Y existe una buena razón empírica para esta ampliación del tér-

<sup>24</sup> Debido a que es una de las contribuciones que ha enfocado en la forma más clara el problema del empleo informal desde el punto de vista de la estructura de la competencia, la discusión que sigue se refiere particularmente al trabajo de P. Souza y V. Tokman: "El Sector Informal Urbano", en CLACSO (ed.): *El Empleo en América latina*. México, D.F., 1976, pp. 61-83.

mino. La pregunta es: ¿se puede aplicar el mismo conjunto de relaciones a esta definición?

¿Y por qué no? Todo lo que se requiere es una interpretación lo suficientemente amplia de la tasa de retorno competitiva. Para mayor precisión, lo que se necesita es reconocer que estas tasas difieren; que existe una estructura de tasas de utilidad. Con diferentes tasas de utilidad podríamos fácilmente incluir las "pequeñas" firmas del sector informal. Ciertamente, podríamos definir no sólo uno sino una jerarquía de sectores informales: un determinado grupo de firmas sería simultáneamente el "sector informal" de un segundo grupo, y el sector "formal" de aún otro tercer grupo!

Esta imagen puede ser una descripción aún más precisa de los hechos observables en muchas economías. Aun así es incompatible con la última definición que se ha dado del sector informal, es decir, aquella que incluye a las pequeñas firmas "marginales". Para comprender esto, hay que considerar los siguientes tipos de relaciones que serían posibles entre firmas formales e informales si se desea mantener esta definición. (a) Es un hecho bien documentado y ampliamente explicado que una reducción en el precio de cualquier artículo básico reducirá la estructura de costos de toda la línea de artículos para cuya fabricación este artículo básico es necesario. Además, que en presencia de rigideces de precios algunas firmas (o sectores) "privilegiados" podrán aprovecharse de la reducción de costos, no reducir precios y finalmente obtener utilidades más altas, originando la estructura de tasas de interés diferenciadas. ¿Es posible este tipo de relaciones de precios entre los sectores formal e informal?

(b) Por otra parte, en el largo plazo y en ausencia de cambio tecnológico, debe haber una tendencia a la igualación de utilidades. Sin embargo, con una tasa de utilidades única (un determinado nivel de técnica y una tasa constante de salario), la solución al sistema de ecuaciones de precios de producción (una para cada artículo)

implica que las firmas (sectores) que producen artículos con una baja relación salario/capital, tendrán un gran aumento de precio sobre los costos variables que aquellas firmas (sectores) que producen artículos con una relación más alta<sup>25</sup>. En otras palabras, en una economía capitalista el sistema de precios relativos actúa como mecanismo para la transferencia de excedentes de las firmas (sectores) menos capitalizadas a las más capitalizadas, aun en ausencia de barreras de mercado. ¿Podría esto también aplicarse a las relaciones entre sector informal y formal?

Las respuestas a estos interrogantes son controvertidas y sujetas a considerable discusión. Nos limitaremos a dar un rápido vistazo a las proposiciones principales.

Obsérvese que (a) concierne a capital circulante (comercial o financiero). Hasta que no se reinviertan las utilidades, éstas no entran a la esfera de capital productivo. La distinción resulta importante para el problema que examinamos, ya que en el acto de intercambio no importa si las mercaderías son producto de una empresa doméstica, de un trabajador autónomo o de una pequeña

<sup>25</sup> Como ha sido señalado por R. Ekerman, esta es una consecuencia directa de la suposición de una tasa única de ganancia con procesos de producción heterogéneos. Supongamos que especificamos la siguiente identidad contable:

$P = K + W + G$ ; en que: P es el precio total; K es el stock de capital fijo (y materias primas, etc.), el que para mayor facilidad suponemos que está totalmente depreciado en un período de producción; W es el costo total de salarios y G representa las utilidades brutas.

Defina:  $a = P/C$ , donde:  $C = K + W$   
 Luego:  $a = 1 + G/C$ , o:  $G = (a - 1)C$

La tasa de utilidades,  $r = G/K$ . Todo partido por C,  $r = G/C/K/C$ ,  
 o,  $r = a - 1/K/C$

Sin embargo, por definición,  $K/C = K/K + W = 1/1 + W/K$

Por lo tanto, como resultado,  $r = (a - 1) (1 + W/K)$

De lo que se desprende que si r es fija, los sectores con una baja relación W/K tendrán que compensar con una a más alta, o sea: un mayor aumento sobre los costos. Ver: R. Ekerman: "Parcela Salarial e Tamanho de Firma". **Pesquisa e Planejamento Econômico**. (en prensa).

firma capitalista. La definición más amplia o la más limitada del sector informal, son igualmente aplicables. No hace falta decir que en algunos casos el intermediario puede ser eliminado por la interferencia directa del último cliente, quien entonces será también el que coseche las ganancias. Parece ser que la subcontratación industrial entre el sector formal e informal, especialmente la que concierne a servicios secundarios, pueda ser un caso que ilustra esta forma de relaciones de explotación<sup>26</sup>. Por otra parte, la posibilidad de que los trabajadores del sector formal ganasen con tal comercio, es bastante menos probable. En casos aislados, un puñado de trabajadores puede asumir una función paralela de pequeños comerciantes. Pero en general, sin embargo, resulta improbable que como grupo se beneficien. Por cierto, si los salarios nominales se ajustan de acuerdo a los precios de bienes-salarios, y si los artículos comerciables incluyen estos bienes (que como resultado están disponibles a precios más bajos), al reducir el nivel de salarios, el comercio aumentará el excedente disponible en el sector formal. Sólo existirá ventaja para los trabajadores si, a los precios del momento, el excedente no puede transformarse en utilidades. En este caso, una combinación de salarios reales estables y precios reales decrecientes para los productos del sector formal que entran en la composición de la canasta de consumo de la clase trabajadora, se traduciría de hecho en una mejoría del standard de vida de los trabajadores. Esto, sin embargo, es una situación genérica, que puede presentarse independientemente del sector informal.

En contraste a lo anterior, el circuito del capital productivo está basado en la esfera de producción capitalista. Se podría, por lo tanto, describir el sistema (en un estado determinado) mediante un conjunto de ecuaciones

<sup>26</sup> Este resultado fue cuidadosamente documentado en A. Almeida: "Labor Market Dualism and Industrial Subcontracting of Low Skill Service Workers in Brazil". Sin publicar, disertación Ph. D., Universidad de Stanford (1976).

para los precios de los productos, uno para cada artículo. En caso de duda, recordemos que este circuito no excluye intercambios desiguales<sup>27</sup>. Sin embargo, ésta no es la forma de intercambio que nos interesa aquí. La cuestión es si el sistema de precios de los productos puede extenderse a un caso especial que involucre los artículos del sector informal, producidos con una estructura tecnológica primitiva y apoyados por un régimen de salarios bajos.

Mecánicamente, no hay dificultad para demostrar lo que sucedería. Si se plantea el problema del sector informal como un "departamento" de producción sujeto a la tendencial ley de uniformación de utilidades, si los "salarios" en el sector informal aumentasen al nivel de los del sector formal, entonces el resultante vector de precios ratificaría una situación de intercambio entre artículos formales e informales que es más beneficioso para el sector formal. En otras palabras, se podría determinar mediante la comparación de esta situación hipotética con la "real" que la producción del sector informal permite al sector formal disfrutar de utilidades más altas, transfiriendo valor desde una estera a la otra, por vía del sistema de producción de precios.

Esto es, por supuesto, un absurdo ya que implica una contradicción de términos. El conjunto de precios de producción sólo se logra después de haber determinado la tasa de utilidades agregadas o aceptando la crítica de

<sup>27</sup> Transferencias intersectoriales se encuentran en el fondo del llamado "problema de transformación" y del sistema de equilibrio de Sraffa. Aun cuando los dos no son iguales (ver L. Pasinetti, op. cit., pp. 127-128), ambos implican —dada una tasa única de ganancia— transferencias de ya sea valor (en proporción a capital variable en el sistema de Marx) o de utilidades (en proporción a capital total en el sistema de Sraffa). Surgen intercambios desiguales cuando artículos producidos con una proporción relativamente baja de mano de obra en relación a los medios de producción, son comercializados a la par por artículos producidos con una proporción de mano de obra más alta, en relación a los medios de producción. Ver G. Kay, op. cit.

Emmanuel<sup>28</sup>, simultáneamente con la tasa de utilidades. Lo que significa que, o existe una tendencia de equilibrio para las tasas de utilidad o existe un sector informal, pero ambos no pueden existir al mismo tiempo, ya que esta forma de plantear el problema no sólo viola la definición dada anteriormente para el sector informal, sino que también supone lo que luego "prueba". A saber, si de partida existe un sistema de "salarios" desiguales, los resultados son, ya sea una estructura de utilidades desiguales o una tasa agregada más alta (más baja) de utilidades. Si deseamos creer en esta segunda opción, volvemos al punto de tener que especificar *a priori* que debido a cierta inmovilidad inherente y/o "accidente histórico" los costos de mano de obra son más bajos en sólo uno de los sectores.

Lo que esto significa es que tras la aparentemente inocua mezcla de firmas marginales con productores autónomos y domésticos, existe un serio problema teórico. Es verdad que esta objeción puede ser, en términos empíricos, fácilmente rechazada, ya que para comenzar no está en absoluto claro cuán diferente es una pequeña firma marginal de una empresa doméstica. La inconsistencia, sin embargo, es inquietante, principalmente si uno está preocupado de encontrar puntales teóricos más seguros para una eventual identificación empírica del sec-

<sup>28</sup> A. Emmanuel: *A Troca Desigual*, vols. 1 y 2, Lisboa (1973), esp. vol. 1, capítulo 4. El autor, siguiendo a C. Benetti (Valeur et Repartition, París (1974), capítulo 4-3), señala lo que se ha llegado a conocer como "el error" en el análisis de Marx del problema de transformación. Argumenta, correctamente, que en el esquema original los artículos producidos son evaluados a sus costos de producción pero los artículos utilizados como medios de producción son medidos en términos de valor. Estos también debieran ser evaluados en términos de costos. Pero el caso es que la tasa de utilidades es una relación entre precios. No se puede conocer antes que todos los otros precios sean establecidos, y sólo simultáneamente con ellos. El hecho de que Emmanuel esté acertado en esto, en forma alguna implica que su interpretación particular sea correcta. Con respecto a esto, ver el debate con C. Bettelheim reproducido como el segundo volumen de esta edición.

tor informal<sup>29</sup>. Más aún, esta distinción es importante para comprender las funciones del sector informal, en estricta definición. De lo anterior, debiera quedar claro que, considerado como una esfera de producción subordinada y cualitativamente diferente, el sector informal: (a) tiende a reducir el volumen de los salarios pagados en el sector formal, debido a que sanciona un sistema de empleo de salario "parcial" y a que sus productos pueden ser comerciados a precios que permiten que un nivel inferior de salarios se intercambie, a lo menos, por la misma cantidad de algunos bienes salarios; (b) puede reducir, mediante la subcontratación, los costos de producción de una cantidad de firmas del sector formal. La característica de estas relaciones es que son de explotación. Sin embargo, la transferencia de excedente de un sector al otro se produce ya sea mediante la operación de capital comercial (circulante) o directamente por vía de la determinación de nivel de salarios. No puede producirse a través del circuito del capital productivo mismo.

### C. Estructura de mercado y segmentación de mano de obra

En la sección anterior hicimos algunas breves observaciones en relación a firmas o sectores "privilegiados". Las consecuencias económicas de esta distinción se exploran con mayor profundidad en aún un tercer criterio sobre dualismo de mercado de mano de obra, a lo que está dedicada esta sección.

En tanto las formas anteriores de dualismo se basaban ya sea en "imperfecciones" de mercado o, en forma

<sup>29</sup> Nótese que, aun cuando es efectivo que en toda economía capitalista algunas firmas pueden estar ganando temporalmente menos que la tasa de utilidades del momento (ajustada para su tamaño de clase particular y categoría de riesgo), la reproducción del sistema aseguraría que en el tiempo estas firmas o desaparecerían o se rehabilitarían. Lo que es intrínseco del sector informal es que, en contraste con este mecanismo de competencia, sus empresas están siempre en el contingente sub-remunerado. Lo que es más, la reproducción del sistema perpetúa este resultado.

más realista, en el desarrollo frustrado de los mercados capitalistas, este concepto de dualismo está basado en mecanismos eficientes de intercambios de mercado que son típicos de —y sólo de— las instituciones del capitalismo industrial avanzado. Más precisamente, presupone que en toda distribución determinada de firmas (sectores) existe un conjunto de firmas oligopólicas que forman un "núcleo", que puede efectivamente controlar la economía, ejerciendo este poder para mantener o acrecentar su ventajosa posición de liderato. Por consiguiente, aun cuando en ciertas formas este criterio de dualismo recuerda la distinción entre sector formal e informal, pertenece a otro tipo de dualidad. Este es un punto que espero se aclare en los siguientes párrafos.

La discusión está organizada como sigue: Primero se examinan los argumentos que vinculan al mecanismo oligopólico con el desarrollo de sectores privilegiados, y con la resultante diferenciación en la estructura de producción<sup>30</sup>. Luego estos cambios son examinados desde la perspectiva del uso de mano de obra de las firmas, dando lugar finalmente a una breve presentación de la nueva forma de dualismo de mano de obra<sup>31</sup>.

1. A partir de Ricardo, los economistas han sostenido repetidamente que en tanto funcione el mecanismo de competencia de precios, los precios en el largo plazo deben disminuir aproximadamente en proporción al aumento de productividad de la mano de obra. Esto sucedería si de hecho los frutos del progreso técnico se dis-

<sup>30</sup> Para la discusión se ha utilizado de P. Sylos-Labini: *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge (1969), y "Technical Progress, Prices and Growth: An Introduction", presentados en: *Seminário sobre Progresso Técnico e Teoria Econômica*, Campinas (1974).

<sup>31</sup> Nos basamos en la literatura norteamericana reciente sobre el tema. Ver, esp., R. Edwards, et. alii. (eds.): *Labor Market Segmentation*, Lexington (1975). Más recientemente, S. Bowles and H. Gintis han intentado, algunos dirían sin éxito, integrar formalmente la noción de mercados segmentados dentro del contexto de la teoría laboral de valor, ver "The Marxian Theory of Value...", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1 (1977), pp. 173-192.

tribuyen vía precios inferiores con ingresos nominales fijos. Pero como ya sabemos, no siempre éste es el caso. Si algunas firmas utilizan su poder monopólico para prevenir la baja de precios, el resultado sería una combinación de precios fijos e ingresos nominales más altos. El examinar las diversas formas a través de las cuales algunas firmas (sectores) llegan a alcanzar el poder económico para controlar los precios, va más allá del alcance de esta discusión. Baste decir que, dado el control, estos enclaves privilegiados pueden obtener utilidades por encima de lo normal, mediante la transferencia de las ganancias de productividad logradas por sus firmas proveedoras. Aún más, al introducir ellas mismas nuevas y no siempre disponibles innovaciones, estas firmas pueden incluso disfrutar de crecientes utilidades. Y muy especialmente si pueden programar la introducción de nuevas técnicas y productos, de manera de estar permanentemente en situación de explorar las cuasi-rentas correspondientes a las innovaciones. Además, por lo menos a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, estas firmas, que dirigen los procesos innovadores, también han tenido éxito en prolongar la duración de las rentas monopólicas (aumentando así su volumen total) mediante la expansión de los mercados en los que se comercializan, es decir trasladándose de mercados nacionales a mercados internacionales. En resumen y utilizando las palabras de P. Sylos-Labini,

el capitalismo moderno se caracteriza en muchas ramas importantes por un proceso de expansión en el tamaño de un número de firmas relativamente creciente, lo que determina un proceso de concentración; el factor condicionante principal de tal proceso, es el progreso técnico. Tal proceso, ayudado por ese particular progreso que se está produciendo en los medios de transporte, ha sobrepasado las fronteras (locales) para abarcar en un principio países enteros y, en ciertas ramas, una buena parte del mundo.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> P. Sylos-Labini (1974), op. cit., p. 10. Por otra parte, el proceso de internacionalización de los mercados internos, que hasta el momento sólo se ha producido en algunos países latinoamericanos selecciona-

Históricamente, esta situación en la que un creciente volumen de utilidades va en provecho de un número limitado de firmas privilegiadas no podía, y de hecho no ha dejado, de suscitar protestas. En diferentes momentos y a través de diferentes medios, otras firmas, el Estado o las organizaciones sindicales, han intentado vencer las defensas del núcleo económico dominante. El hecho de que este núcleo haya sobrevivido a pesar de la oposición es la mejor prueba de su victoria global, la que sin embargo no se ha conseguido sin la pérdida de muchas batallas. La supremacía se ha logrado y mantenido, no sólo mediante la implacable aplicación de fuerza para eliminar obstáculos, sino que también por la capacidad para transformar restricciones momentáneas en apoyos de larga duración. Estas transformaciones pueden encontrarse en la relación entre el núcleo de firmas privilegiadas y cualquiera de los otros actores económicos. Nos concentraremos en aquéllas que involucran su fuerza de trabajo, recurriendo en primer lugar a la literatura relacionada con las experiencias en economías avanzadas, especialmente en los Estados Unidos, pero añadiendo más adelante algunos breves comentarios desde la perspectiva latinoamericana.

2. Sin embargo, el enfoque más conveniente para este tema se logra a través de un pequeño desvío, cuyo propósito es introducir un concepto clave en este nuevo criterio de dualismo; a saber, el mercado de trabajo interno. Se sostiene que al haber crecido las empresas en tamaño, complejidad, sofisticación tecnológica y al haberse moldeado el mercado según esferas monopólicas de influencia a raíz de la concentración de capital, se

dos, dependía, en la misma forma, en la fuerza económica existente de estos mercados y en combinaciones políticas peculiares de intereses locales y extranjeros. Diez años después de la publicación del trabajo de F. H. Cardoso y E. Falleto, son pocos los que seriamente cuestionarían la importancia de los argumentos ahí planteados, aun cuando algunos puedan estar en desacuerdo con ciertos aspectos de las discusiones específicas.

hizo necesario y lucrativo para las empresas mayores desarrollar sus propios mecanismos internos para controlar la distribución y el precio de la mano de obra. Estos hechos produjeron profundas transformaciones en las relaciones de producción, tanto sociales como técnicas, y como tales, ambas reflejan y afectan mucho más que fenómenos puramente tecnológicos, los que sin embargo son importantes elementos condicionantes.

Desde el punto de vista de la firma, existen tres características técnicas que son típicas de la gran empresa moderna y que favorecen el establecimiento de mercados de trabajo interno. La más importante de éstas es el proceso de producción mismo, que tiende cada vez a ser más discontinuado y fragmentado, constituido por una gran cantidad de tareas interrelacionadas. Además el contenido de trabajo de cada uno de estos vínculos en el proceso es muy específico, y demanda capacidades especiales, cuando no complejas, para su ejecución<sup>33</sup>. En tercer lugar, la creación de mercados internos de trabajo es fomentada por una característica del proceso de capacitación mismo, la ventaja comparativa (en algunos casos absoluta) de desarrollar nuevas habilidades en el trabajo, no en salas de clase y mediante aprendizaje formal, sino en el curso del proceso de trabajo. Ciertamente, en

<sup>33</sup> P. Doeringer y M. Piore: *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington (1971). Este trabajo presenta y desarrolla estos argumentos basándose en amplias investigaciones en industrias norteamericanas seleccionadas. Por "capacidades" damos a entender un muy genérico conjunto de atributos, no todos necesariamente cognoscitivos. En un análisis reciente, H. Braveman (*Labor and Monopoly Capital*, New York (1974)) vuelve a enfatizar la tendencia, ya detectada por Marx hacia la reducción de la mano de obra a conjuntos programables de actividades repetitivas. Es importante señalar que esta tendencia (la destrucción de habilidades debido a la creciente división del trabajo) no es incompatible con los requisitos de capacitación específica para algunos conjuntos de actividades. A pesar de que el trabajo del "semi-capacitado" oficinista es extremadamente —odiosamente— simple, su desempeño requiere el aprendizaje maquinal de una serie de procedimientos muy diferente del conocimiento general de las reglas y reglamentos de la empresa. Este tema se repite más adelante.

muchas ocupaciones, estas ventajas pueden conducir a una situación en que la capacitación y el rendimiento se transforman, de hecho, en productos conjuntos. Una vez contratado el trabajador en una de estas secciones es automáticamente capacitado a expensas de la firma.

En conjunto, estas características ocasionarían un aumento en el costo fijo de la mano de obra de la firma. También existen otros costos fijos de empleo, además de la capacitación, que la empresa debe enfrentar. Es posible que se produzcan aumentos similares en gastos de contratación e investigación de antecedentes del personal. Esto se debe en parte al hecho de que en un proceso técnico de producción altamente integrado, ningún trabajo es independiente de otros trabajos relacionados. Al cumplir con sus necesidades de empleo, la firma enfrenta no sólo los requisitos independientes de cada trabajo, sino lo que Livernash ha denominado acertadamente una amplia área de demanda conjunta de mano de obra. Aun cuando la firma contrata trabajadores en una base individual y con un determinado puesto de trabajo en mente, de acuerdo a este criterio del proceso de producción, el empleador debe preocuparse de otros dos elementos, además de la idoneidad del trabajador para las tareas inmediatamente contempladas. Debe preocuparse del desempeño potencial del trabajador en las otras posiciones del conjunto de trabajos y, por extensión, de la competencia de **todos** los trabajadores en ese conjunto. La compatibilidad entre los miembros de un mismo grupo de trabajo se transforma así en una variable adicional, aunque elusiva, en la determinación de la eficiencia de la empresa.

A pesar de su importancia, estos factores no son en sí mismos razón suficiente para el establecimiento de mercados de trabajo internos. Sólo son elementos condicionantes. La fuerza decisiva debe provenir de cambios en las relaciones sociales de la producción, de forma que, de acuerdo a un propósito único, se reúnan todos los elementos humanos involucrados en el esfuerzo productivo. En este aspecto, otra ventaja igualmente impor-

tante del mercado de trabajo interno es que permite, y de hecho fomenta, el control jerárquico-burocrático de los trabajadores. Como se ha enfatizado, esta forma de división de trabajo es el medio más efectivo para coordinar las partes altamente complejas e interdependientes de un sistema productivo de alta escala. Además, da lugar a un medio objetivo (algunos dirían científico) de evaluar la contribución del trabajador al esfuerzo total de la producción, aun cuando en la realidad no se pueda atribuir producto marginal alguno a una tarea en particular. Tales criterios son importantes para legitimar las reglas y distribución de beneficios impuestos por la empresa<sup>34</sup>.

Como era de esperar, con sus beneficios el mercado interno de trabajo impone una serie de limitaciones a las acciones de la empresa. En lo que respecta al uso de insumos de mano de obra, la firma moderna debe actuar en forma más prudente y menos arbitraria que su predecesora histórica.

Por todas las razones enumeradas más arriba, resulta claro que en el balance de la firma, una alta tasa de movilidad entre los miembros de un conjunto interno pesaría mucho más que lo que mostraría el simple costo de reposición. Es de conveniencia de las firmas mantener las fuerzas de trabajos ligadas a sus mercados internos de trabajo, para asegurar el uso eficiente de los insumos de mano de obra, promoviendo periódicamente a trabajadores que han completado un cierto período de capacitación y remunerar esta mano de obra de manera de hacer que su empleo actual sea la alternativa más atractiva.

El punto es que muchos de estos objetivos son también aquéllos por los que las organizaciones sindicales han luchado históricamente; mejor paga, capacitación y escala de promociones, estabilidad de trabajo y derechos de antigüedad. No fueron y en general aún no son los intereses de los empleadores. La experiencia de los Es-

<sup>34</sup> S. Marglin: "What Do Bosses Do?", Departamento de Economía, Universidad de Harvard (1971).

tados Unidos es un ejemplo de este conflicto. En el momento preciso en que las puntas de lanza de la nueva era capitalista monopólica estaban dedicadas a la captura del control estratégico de mercados de productos y factores, se veían por primera vez efectivamente amenazadas por el aumento de conflictos laborales y militancia sindical. Como lo señala un estudio reciente, para hacer frente a estas amenazas:

Los empleadores recurrieron a estrategias para dividir y conquistar la fuerza de trabajo. El ataque central de las nuevas estrategias se concentró en acabar con los intereses crecientemente unificados de los trabajadores, originado tanto en la proletarianización del trabajo como en la concentración de trabajadores en áreas urbanas. Como se vio en numerosos aspectos de las operaciones de estas grandes firmas, este esfuerzo apuntó a dividir la fuerza de trabajo en varios segmentos, de manera que las verdaderas experiencias de los trabajadores serían diferentes y las bases de oposición común a los capitalistas se verían socavadas.<sup>35</sup>

A medida que evolucionaba, emergió una división fundamental basada en cambios significativos en las relaciones internas de la firma. Al final, a un lado se agrupaban las posiciones privilegiadas de los mercados internos de trabajo; éstos compartían las ventajas de carreras ocupacionales, puestos de ingreso precisos y patrones de promoción. Al otro lado los trabajadores que no estaban empleados en estos trabajos "de carrera" se encontraron relegados a trabajos secundarios. O sea, típicamente trabajos mal pagados estructurados en torno a las tareas más simples (a menudo domésticas) que no requieren capacitación y escasa disciplina, la que se ejerce mediante orden superior directa cuando es necesario. Ocupaciones que en contraste a aquéllas del mercado de trabajo interno, ofrecen trabajo irregular con marcadas fluctuaciones estacionales y cíclicas y que casi no cuentan con procedimiento alguno para regular las relaciones de empleo. En cambio permiten una relación altamente per-

<sup>35</sup> R. Edwards y otros, p. xiii.

sonalizada entre trabajadores y supervisores que deja amplia libertad para el favoritismo y que conduce a una disciplina de trabajo severa y caprichosa<sup>36</sup>.

A pesar de la falta de evidencia histórica detallada, no deja de ser razonable suponer que estas transformaciones pueden generalizarse más allá del alcance de las economías domésticas de países desarrollados. Con la creciente internacionalización de la producción podría esperarse que esta misma matriz tecnológica-organizacional se haya asociado a la reciente fase de industrialización en la periferia. Esta tendencia fue ciertamente reforzada por la militancia de sindicatos locales, especialmente durante los períodos de abierto apoyo estatal; se vio acentuada por la relativa escasez de mano de obra capacitada, que prevaleció durante la implementación de muchos de estos proyectos<sup>37</sup>.

3. Habiendo ya establecido una proposición guía, nos corresponde a nosotros ordenar las piezas del puzzle. Esta forma de dualismo es el resultado de cambios en (a) la estructura de competencia y (b) las relaciones de producción dentro de las firmas dominantes. Hemos observado también que, dado (a), el proceso de acumulación del núcleo oligopólico se basa en la mecanización y automatización de la producción; que, **ex hipotesis**, estas transformaciones en el núcleo avanzan a un ritmo más rápido que los procesos equivalentes en los otros sectores de la economía. La productividad de la mano de obra de estas empresas debe por lo tanto ser más alta; también aumentaría a un paso más rápido.

<sup>36</sup> M. Piore, en R. Edwards y otros, op. cit., p. 126.

<sup>37</sup> Cierta evidencia acerca de la operación de los mercados de trabajo interno en Brasil se encuentra en: S. Morley, M. Barbosa y M. Souza: "Evidence on the Internal Labor Market During a Process of Rapid Economic Growth". IPEA/CNRH/PNUD: Brasilia (1977); C. Moura Castro y A. Mello y Souza: *Mao-de-Obra Industrial no Brasil*, Rio de Janeiro (1974); R. Macedo: "Uma interpretação Alternativa da Correlação Entre Emprego e Salário nos Estudos de Demanda de Mao-de-Obra", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 16, Nº 1 (1976), pp. 241-266.

Pero ya que afectan el proceso de trabajo, estos cambios en la productividad de la mano de obra ejercen influencia en la planificación de trabajos, o sea, los procedimientos que controlan la distribución, capacitación y remuneración de la mano de obra. Especialmente, dado (b), (es decir, las instituciones del mercado interno de trabajo) se plantea la hipótesis que tales alteraciones se efectuarían principalmente en las posiciones "internas" de la firma. Se expresarían en nuevos estándares para la ejecución del trabajo, al igual que a través de la promoción selectiva de los trabajadores dentro de la jerarquía. Por lo tanto, llegamos a la sorprendente conclusión que, en este argumento del mercado de trabajo, el proceso de cambio en la productividad puede conducir a un nivel más alto de salarios aun en ausencia de conflictos laborales abiertos.

Si además la firma se ve amenazada por conflicto laboral, se vería motivada a invertir en investigación y desarrollo, en anticipación a la necesidad de innovaciones destinadas a ahorrar mano de obra. Como resultado, el borde de ataque del cambio tecnológico y sus impactos distribucionales relacionados avanzarían aún más rápidamente. En resumen, ésta es una secuencia de relaciones que, haciendo uso de la terminología de T. Veitortitz y B. Harrison, describe una curva positiva de re-alimentación<sup>38</sup>: Salarios altos, junto con un proceso competitivo congénito al cambio tecnológico, conducen a la adopción de innovaciones para ahorrar mano de obra. Estas a su vez requieren una nueva ronda de inversión en la capacitación de trabajadores; todo lo cual apunta a una productividad más alta de la mano de obra, e inician nuevamente los mecanismos peculiares conducentes a salarios más altos.

La situación es radicalmente diferente en el extremo opuesto de la distribución de las firmas. Allí el régimen

<sup>38</sup> En: "Labor Market Segmentation: Positive Feedback and Divergent Development", *American Economic Review*, vol. 63, Nº 2 (1973), pp. 366-376.

de competencia consume las ganancias de productividad, las que no se expresan en salarios más altos sino en precios más bajos de productos. Sin la expectativa de mayores utilidades, el ímpetu de cambio tecnológico se reduce y con él, toda tendencia hacia la concentración de capital.

Lo que resulta es una estructura productiva dominada por firmas más pequeñas que adoptan técnicas de producción más estandarizadas y de uso más intensivo de mano de obra. Firmas que debido a su posición poco sólida en el mercado, se encuentran en los mercados menos favorables, en los que la demanda es inestable y estancada. No hay base para la creación de mercados internos de trabajo. Al contrario, el énfasis en procesos estandarizados basados en operaciones simples y rutinarias, elimina efectivamente todo requisito de capacitación especial. Una forma elemental de organización construida en unidades de trabajo homogéneo y con compartimientos jerárquicos claramente diferenciados, facilita el control coercitivo directo sobre el proceso social de producción. Lo que una vez fue revolucionario, ahora es marginal, pero sin embargo igualmente severo. El sis-

<sup>39</sup> Citado de E. Thompson: **The Making of the English Working Class**, Harmondsworth (1968), pp. 395-396. En este soberbio análisis el autor establece la estrecha conexión histórica entre movimientos religiosos y morales y el surgimiento del sistema fabril. A. Hirschman, en su libro más reciente (**The Passions and the Interests**, Princeton (1977)) retoma este argumento. Por cierto que Marx ya había captado claramente la base social en que este sistema estaba apoyado: "La capacidad especial de cada operario de máquina que en la actualidad ha perdido toda significancia, se desvanece como una cantidad infinitesimal frente a la ciencia, las gigantescas fuerzas naturales y la masa de trabajo social encarnada en el sistema de maquinaria, el que junto con esas otras tres fuerzas constituye el poder del 'amo'... La subordinación técnica del trabajador a la moción uniforme de los instrumentos de trabajo... da lugar a una disciplina casi militar, la que... lleva la tarea de superintendencia a su más completo desarrollo, dividiendo así a los trabajadores en obreros manuales y vigilantes, en soldados rasos y suboficiales de un ejército industrial". K. Marx: **Capital**, vol. 1, New York (1977), pp. 548-549.

tema ha hecho realidad la "defensa satánica" del doctor A. Ure:

La dificultad principal del sistema de fábricas no era tanto tecnológico sino de la distribución de los diferentes miembros del aparato en un cuerpo cooperativo (y sobre todo), entrenar seres humanos a renunciar a sus hábitos de trabajo poco metódicos, y a identificarse con la invariable regularidad del complejo autómatas... Diseñar y administrar un código eficaz de disciplina fabril adecuada a las necesidades de diligencia fabril fue la empresa hercúlea, el noble logro de Arkwright... Se requirió de hecho, un hombre de temple y ambición napoleónicas para dominar el temperamento refractario de la gente de trabajo acostumbrada a irregulares paroxismos de diligencia... El gran objetivo... del fabricante moderno es reducir la tarea de su gente de trabajo al ejercicio de vigilancia y destreza, mediante la unión de capital y ciencia.

Una vez que estos trabajos secundarios han sido definidos como actividades simples, repetitivas, fáciles de aprender y sobre todo mal pagadas, no tendría sentido adoptar requisitos estrictos de ingreso. Los empleadores pueden tratar la mano de obra como un insumo no diferenciado. Las características personales (con la posible excepción de sexo y salud física) serían de poca importancia en lo que concierne al desempeño en el trabajo: no necesitan estar sistemáticamente correlacionadas con facilidad de ingreso o al nivel de remuneración en el trabajo. Debido a que no existe casi capacitación establecida y escalas de promoción, las oportunidades de movilidad ocupacional, o incluso aumentos de salarios, son pocas. A menudo son otorgadas al azar, sin relación con la distribución de las características de los trabajadores, y menos aún aquéllas que pueden obtenerse en el trabajo mismo. En realidad, lejos de ayudar, las cualidades adquiridas muy probablemente paralizarán la carrera del trabajador.

No es tanto que las calificaciones sean inútiles en el desempeño de otros trabajos —los que incluso pueden ser mejores—; en ese caso, como esta literatura reciente nos ha ayudado a redescubrir, la movilidad ocupacional

involucra algo más que un emparejamiento del juicio que tengan empleadores y empleados en relación a capacitaciones específicas, inteligencia o aptitud. Más que a las condiciones técnicas, concierne a las sociales, que facilitan la transformación eficiente del trabajo pagado en trabajo de la más alta productividad dedicado a la producción. El hecho es que al estar basadas en un diferente modo de control del trabajador —que enfatiza la disciplina coercitiva en tanto que tolera, incluso fomenta, un patrón errático de comportamiento en el empleo— las calificaciones desarrolladas dentro de los mercados secundarios van en detrimento de la operación de los mercados de trabajo interno.

Como resultado, existe escasa movilidad entre los trabajos secundarios y las posiciones dentro de estos mercados. Desde el punto de vista de la firma sería más ventajoso contratar y capacitar a un nuevo trabajador que incurrir en un gasto casi igual para contratar a un trabajador "secundario" más antiguo.

Esta interpretación, al analizar las consecuencias del dualismo del mercado de trabajo, acentúa la importancia de la carrera ocupacional. Pero a una edad temprana, no puede haber muchas diferencias entre los trabajadores con respecto a ello. Lo que realmente debe recalcar, es la influencia de características socioeconómicas atribuidas, como así también el impacto de la distribución inicial de las características adquiridas durante el proceso educacional. En otras palabras, además de la esfera de trabajo, la reproducción de las relaciones de producción existentes involucran necesariamente otros elementos. Depende fuertemente de las instituciones familiares y del sistema educacional.

Lo que resulta importante reconocer son las funciones específicas de estas instituciones. En especial, aparte de enseñar "know-how" cognoscitivo y de este modo diferenciar la mano de obra según niveles de capacidad, el sistema escolar, de acuerdo a esta interpretación, también debería (y lo hace) contribuir a otro objetivo igualmente fundamental: la reproducción de patrones del so-

metimiento de la mano de obra de diferentes tipos a las reglas del orden social establecido. O sea, forma parte de las responsabilidades del sistema escolar actuar (aunque no siempre abiertamente) como instrumento ideológico para la legitimación de la estructura social:

Además de... técnicas y conocimientos... los niños en la escuela aprenden también las "reglas" de buen comportamiento, o sea, la actitud que debe asumir cada agente en la división del trabajo, de acuerdo a la función a que es "destinado": reglas de moralidad, conciencia cívica y profesional, lo que actualmente significa reglas de respeto por la división socio-técnica del trabajo y finalmente las reglas del orden establecido por el dominio de clases. También aprenden a "hablar (correctamente)", a "manejar" a los trabajadores adecuadamente, o sea en realidad (para los futuros capitalistas y sus servidores a "mandarlos" apropiadamente, es decir (idealmente) a "hablarles" en la forma correcta, etc.<sup>40</sup>

La esfera de trabajo recibe estas diferencias establecidas y construye sobre ellas. Dentro de un mercado de trabajo interno se introducen otras para asegurar que los trabajadores continúen desempeñando sus tareas "concienzudamente" y con disciplina. La presencia de elementos extraños que no conocen, y por lo tanto no respetan estas diferencias, puede seriamente perjudicar el conjunto de distinciones jerárquicas cuidadosamente ideadas y celosamente cauteladas. Por supuesto que no toda la "mala hierba" se puede eliminar, y en ciertas ocasiones incluso los "buenos" elementos se rebelan en contra del orden heredado. Siempre subsiste el hecho de que, desde el punto de vista de la firma, es mejor excluir a aquellos trabajadores que se sabe no reúnen las características deseadas.

Los segmentos del mercado de trabajo, aun cuando se han tornado interdependientes por el flujo de transac-

<sup>40</sup> L. Althusser: "Ideology and Ideological State Apparatuses - Notes Towards an Investigation", en: B. Cosin (ed.): **Education: Structure and Society**, Harmondsworth (1972), p. 245. Ver también: S. Bowles: "Schooling and Inequality from Generation to Generation", **Journal of Political Economy**, v. 80, Suplemento (1972), pp. S. 219-S. 251.

ciones interindustrias, opera cada uno con diferentes conjuntos de mecanismos institucionales. En un extremo los trabajos secundarios están segregados de los procesos distributivos típicos de las empresas dominantes. El dualismo surge de la incapacidad de los trabajadores que ocupan estos trabajos para subir hacia posiciones más privilegiadas en los numerosos mercados de trabajo interno. Existen implicaciones sectoriales a este dualismo. Sin embargo, es importante reconocer que aunque existe una asociación entre el proceso de acumulación de las industrias-núcleo y la creación de mercados de trabajo interno, no se desprende que el mercado de trabajo esté igualmente segmentado entre las esferas de producción. Parece que históricamente, y por las circunstancias previamente analizadas, las instituciones en el mercado de trabajo interno no han invadido la provincia de las pequeñas industrias competitivas. Aun así, algunas de estas formas de mercado pueden reunir grupos ocupacionales que trabajan en firmas grandes y pequeñas. Además no existe razón para que una firma grande oligopólica no pueda operar simultáneamente en varios segmentos de mercado.

### Comentarios finales

A través de este documento hemos sugerido que las confusiones que comúnmente surgen al definir el sector informal, provienen principalmente de diferencias en —y dificultades con— los modelos conceptuales utilizados para analizar el problema.

La primera sección es un intento de demostrar que el criterio de dualismo *cum* distorsión del precio de los factores se basa en un conjunto de suposiciones cuestionable, sino enteramente equivocado, concerniente al proceso de cambio tecnológico en países en desarrollo. Además, que al concentrarse en el problema de la elección de técnica, sin que al mismo tiempo especifiquen correctamente este proceso, los argumentos presentados

por este enfoque se reducen a proposiciones generales que no es necesario, o incluso probable, que se vean influenciadas por la presencia de dualismo.

Una vez descartada, la noción de dualismo se reintroduce, pero ahora como una manifestación de una estructura de producción heterogénea en la cual se reproducen formas arcaicas de organización del trabajo en concomitancia con el crecimiento del capital. Habiendo argumentado en favor de este criterio, la segunda sección de este documento intenta también presentar el caso en contra de la práctica de definir en forma ligera al sector informal como un conjunto formado por los auto-empleados, empresas familiares, propietarios-operadores y pequeñas firmas. Observa que este último grupo, aun cuando en algunos casos reúne miembros que están temporalmente incapacitados para llevar a cabo su proceso de acumulación, establece, a través de sus productos, un patrón de relaciones económicas con el resto de la economía que difiere de aquél del sector informal. Aun cuando la mayoría de las firmas pequeñas comparten una serie de características del sector informal —incluyendo subordinación al grupo de firmas dominantes— su línea de expansión puede no estar en conflicto con el crecimiento de capital, o incluso con su creciente concentración. La producción informal, por otra parte, está siendo continuamente desplazada por el capital, subsiste porque hay un excedente de mano de obra en el mercado y no debido a su propia capacidad de acumulación.

El mismo tema se trató en la sección final. Al considerar la emergencia de segmentación en el mercado dentro de una economía crecientemente oligopólica, se enfatizaron dos puntos: la importancia de investigar cambios no sólo en las relaciones técnicas de producción, sino que también en las sociales; sus consecuencias inmediatas en el proceso de movilidad ocupacional, el que de hecho se torna discontinuo a las puertas de ingreso de los mercados de trabajo internos.

Como resultado, no sólo hay uno sino una serie de

mercados de trabajo. Algunos están en flujo continuo y por lo tanto, en competencia directa, como sería el caso entre las posiciones en los mercados de trabajo secundario y aquéllas dentro de las empresas informales. Es posible que los trabajadores se cambien de uno al otro, dependiendo de sus propias circunstancias personales en el momento, y de la demanda de trabajo secundario. Otros, sin embargo, están en efecto compartimentalizados. El ingreso a estos mercados demanda un conjunto de pre-requisitos que no son generalmente accesibles, además de los procedimientos formales de admisión. Lo importante es que, al trasladarse de un trabajo "informal" a uno "formal" el trabajador, después de todo, puede no ganar mucho. Por cierto que ganaría si tuviese acceso a las posiciones dentro de un mercado de trabajo interno, pero no es probable que esto ocurra.

## Capítulo IV

### SECTOR INFORMAL Y POBLACION MARGINAL <sup>1</sup>

JUDITH VILLAVICENCIO

#### Introducción

Los análisis del proceso de desarrollo económico de América latina, al menos en la última década, coinciden en señalar un fenómeno característico. Se trata de la emergencia de un cada vez más amplio sector de la población que es discriminado de los beneficios económicos y sociales que implica el desarrollo de un país. Este sector poblacional se ha transformado en el objeto de estudio de algunos científicos sociales con calificativos diversos: poblaciones o sectores marginales, grupos de extrema pobreza, clases bajas y, más recientemente, sector informal. Aparentemente, todos estarían refiriéndose a un universo similar y, en general, todos los enfoques coinciden en señalar la relación que existe entre dichos sectores y un tipo especial de desarrollo económico definido como: subdesarrollo, dependencia, etc.

Así, es posible comprobar que la mayor parte de los países de Asia, Africa o América latina han experimen-

<sup>1</sup> Una parte de este trabajo fue presentado en el seminario de Caracas y se realizó bajo un contrato de consultoría externa otorgado por el PREALC. Por lo tanto, las opiniones y conclusiones a que el mismo llega no necesariamente reflejan la posición oficial del PREALC.

tado un evidente proceso de desarrollo económico que se manifiesta en tasas de crecimiento del producto nacional del orden del cuatro, seis y hasta diez por ciento anual. Sin embargo, una gran proporción de la población tanto de las áreas rurales como de las ciudades de cada país continúa viviendo en malas condiciones materiales, sin acceso a ciertos beneficios mínimos tales como vivienda, salud o educación.

Es esta situación discriminatoria la que ha tratado de ser analizada a base de las teorías antes mencionadas. Ellas han intentado especificar las causas originarias del problema y también identificar a los grupos sociales a los cuales afecta en mayor medida con el objeto de proponer soluciones que corrijan los desequilibrios observados. Para el caso de América latina uno de los aportes más relevantes tanto en el plano teórico como en el empírico, lo ha constituido la teoría de la marginalidad.

Los estudios marginalistas han enriquecido enormemente la moderna teoría del desarrollo en los países atrasados, destacando la importancia que tienen aspectos como la migración y urbanización, los problemas de empleo y la distribución del ingreso. Han demostrado la relación que existe entre una forma de crecimiento económico y la falta de empleo productivo, evidenciando el desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo en las grandes ciudades latinoamericanas. Han descrito también, de manera detallada, la composición de la población discriminada de los beneficios económicos, la forma en que vive y su ubicación espacial.

Recientemente ha comenzado a utilizarse el término "sector informal" para referirse, también, a una parte de la población de los países atrasados. Empleado fundamentalmente en el análisis de sectores de la población no incorporados a los beneficios del desarrollo económico, este concepto parecería referirse a un universo de análisis similar al de la teoría de la marginalidad. Así, el sector informal ha sido descrito como un sector de la población activa que no tiene cabida en un proceso de producción dominante dentro de un sistema económico

y que para sobrevivir se autocrea ocupaciones o se inserta en actividades de baja productividad. De ahí que sus ingresos sean bajos y vivan en condiciones materiales deficientes.

Sin embargo, los estudios sobre el sector informal se han centrado fundamentalmente en la variable "empleo" con la intención de proponer políticas de creación de trabajo productivo y de redistribución de ingresos que permitan alterar el esquema socioeconómico vigente en la actualidad. Por lo tanto, parecerían diferenciarse de los análisis marginalistas orientados principalmente a considerar un conjunto de características propias de un proceso de desarrollo económico determinado. Para verificar hasta qué punto es correcta esta apreciación, se plantea el siguiente trabajo que intentará un análisis comparativo de ambos conceptos en base a una revisión bibliográfica de los trabajos disponibles enmarcados dentro de cada teoría<sup>2</sup>. Se pretende así destacar la especificidad de cada uno contribuyendo a la discusión y al avance de la investigación de los problemas económicos y sociales en América latina.

#### A. Marginalidad

El concepto de marginalidad, al decir de un autor que ha dedicado más de un artículo al tema, "ha ingresado a la literatura sociopolítica de los últimos años, lleno de buenos sentimientos y de malas conceptualizaciones" (Nun, 1969). Esta opinión expresa una, tal vez la más evidente, característica de la teoría de la marginalidad: los diferentes intentos ("buenos" o "malos") de describir una situación existente, intentos que van desde definir como marginalidad a una realidad ecológica hasta negarla como fenómeno social diferente, que requiera de una teoría propia.

<sup>2</sup> En el trabajo original había una sección que analizaba las implicaciones teóricas del concepto sector informal. Se ha eliminado en vista de que ese análisis es realizado en el trabajo de Raczyński.

Es por lo tanto imposible hablar de "un tipo de marginalidad" que pueda, para los fines y objetivos nuestros, compararse con el concepto de población informal. Esto nos obliga a revisar, aunque sea en forma muy breve, las diversas interpretaciones relativas al concepto de marginalidad. Si bien todas ellas lo asocian a una forma especial de desarrollo económico, difieren tanto en la descripción del fenómeno como en la especificación de las causas directas que lo originan. De ahí que en este trabajo distingamos:

1. Marginalidad ecológica.
2. Marginalidad social.
3. Marginalidad económica.
4. Por último, los estudios que tienden a descartar —o replantear— a la marginalidad como una situación nueva que caracterice a los países de América latina.

### 1. Marginalidad ecológica

Se incluyen dentro de esta corriente interpretativa, los estudios que señalan como marginales a los habitantes de poblaciones marginales (sean éstas periféricas —tipo callampas u otro— o del centro de la ciudad, como conventillos, cités, etc.). La marginalidad sería aquí un sinónimo de "malas condiciones de vida" y se expresaría en: falta de oportunidades de trabajo estable —y por lo tanto de ingresos estables—, viviendas deficitarias, pocas oportunidades de educación y de atención médica, etc. Es decir, la población marginal estaría segregada y no gozaría de los mismos "derechos civiles y políticos" del resto de la población (Rosembluth, 1963).

El principal indicador de la marginalidad en este caso serían las condiciones de habitabilidad, es decir, las características de la vivienda, señalándose como marginales a los que habitan: poblaciones callampas, conventillos y poblaciones suburbanas (Ibíd.).

El enfoque ecológico del fenómeno en los términos en que aquí ha sido descrito es el primer intento crono-

lógico de elaboración de la teoría de la marginalidad<sup>3</sup>. Se desarrolla a partir de los años cincuenta y pretende describir y analizar los efectos no esperados de una política de desarrollo económico que caracterizara el período inmediatamente anterior y que se basó, en términos generales, en la "sustitución de importaciones". La industrialización y crecimiento que dicha política originó en las economías latinoamericanas del período, no se tradujo en bienestar y mejores posibilidades de vida para una parte importante de la población. Este desequilibrio se hizo evidente a través del surgimiento, en los distintos países de la región, de numerosas "callampas", "favelas", "villas miserias" u otras, las que, en conjunto, pasaron a constituir las "poblaciones marginales".

La mayor parte de los trabajos enmarcados dentro de la línea ecológica tienden a describir una situación existente y, en este sentido, aportan datos sobre las condiciones materiales de las poblaciones marginales —tipos de vivienda, equipamiento existente, etc.— o sobre las características demográficas, económicas, composición social, comportamiento y aspiraciones de sus habitantes (Rosembluth, op. cit.; Utría, 1969; Portes, 1969; Maltes et. al., 1970). Por lo tanto representan principalmente un aporte valioso de tipo estadístico e historiográfico y como tales han sido utilizados posteriormente en trabajos que pretendían fundamentalmente analizar y explicar las causas de esta forma de vida marginal.

### 2. Marginalidad social

La teoría de la "marginalidad social" como la hemos denominado aquí, parte del reconocimiento de una situación de miseria en las sociedades latinoamericanas, la que trata de analizar y describir. Los numerosos estudios desarrollados dentro de esta línea buscan, entonces, ela-

<sup>3</sup> No se consideran aquí descripciones sin duda anteriores, de una "conducta psicológica marginal", ya que esta escuela, desarrollada principalmente en países avanzados (concretamente EE.UU.), no tuvo mayor influencia en los estudios marginalistas para América latina.

borar un marco teórico que sustente las investigaciones de este fenómeno social y explique y describa sus causas y consecuencias.

Para ellos, los marginales son un grupo de la población que se caracteriza, fundamentalmente, por su no incorporación a un sistema: "el término (marginalidad) designa a los grupos sociales que, no obstante ser miembros de la sociedad de un país, se encuentran al borde de la incorporación objetiva, no llegan a penetrar en la intimidad de sus estructuras" (Vekemans, 1969).

Esta "no incorporación al sistema" significa entonces que los marginales no participan ni de los recursos y beneficios de una sociedad (falta de participación pasiva) ni de la red de decisiones que plasman la sociedad global (falta de participación activa). Esta no participación y, por ende, la no incorporación al sistema por parte de los marginales se debe a su falta de integración interna, es decir, a su falta de organización. Al mismo tiempo, por no participar y por no estar integrados, los marginales se ven afectados en todas "las esferas del actuar social", es decir, en lo "socioétnico y étnico cultural, lo ecológico, lo económico y lo político"; de aquí que la situación de marginalidad sea global (Ibid.).

Estas características del grupo marginal lo diferenciarían, e identificarían de grupos o clases sociales con ingresos, nivel educacional o actividades económicas similares. Así, por ejemplo, el proletariado no sería marginal, pues tiene un grado de organización que lo hace ser parte activa de la sociedad.

Aparte de describir las características propias de la marginalidad, esta teoría pretende también explicar el origen del fenómeno. Este se ubicaría en la "superposición cultural" que sufrió el continente con la conquista ibérica. Esta superposición o dominio de unos valores sobre otros, inició un proceso de diferenciación de dos sectores de la sociedad: uno dominante y otro dominado. Tal estructura dual de la sociedad tendría una manifestación ecológica en la formación de un cinturón urbano "rico" y dominante y de un gran conglomerado campe-

sino y minero "pobre" y dominado y, por lo tanto, una manifestación económica en un sector económico dominante, desarrollado y que concentra las actividades urbanas, y un sector económico atrasado, dominado y que concentra las actividades primarias agrícolas y extractivas (Ibid.).

Los estudios sobre marginalidad social no sólo elaboraron un marco teórico de análisis, sino que intentaron también detectar o medir la marginalidad proponiendo los elementos considerados como indicadores del fenómeno (Cabezas et. al., 1970).

Concretamente proponen:

- a) Indicadores económicos: estructura del consumo, inversión, ingreso, crédito, etc.;
- b) Indicadores socioeconómicos: educación, vivienda, salud;
- c) Indicadores socioculturales: lenguaje, comunicación, etc.;
- d) Indicadores políticos: estructura del poder, etc.;
- e) Indicadores psicosociales: rasgos psíquicos sociales.

A partir de este análisis general del problema de la marginalidad pero manteniendo la concepción dualista de la sociedad, se desarrollaron estudios que profundizaron, entre otros, el aspecto económico de la marginalidad. Se entendió entonces por "marginalidad económica" la no participación en las estructuras ocupacionales dominantes y en las pautas de consumo dominantes de la sociedad (Galán, 1970). Es decir, las formas de generación, apropiación y uso del excedente definirían a sectores económicos. Habría, así, un sector dominante el que al generar un mayor excedente estaría en condiciones de definir las modalidades y orientación del desarrollo económico o, lo que es lo mismo, la estructura ocupacional y las pautas de consumo dominantes. Los que participan de ellas formarían la sociedad integrada y los que no participan estarían, como dijimos anteriormente, en una si-

tuación de marginalidad. Este mismo estudio propone categorías o indicadores que permitirían medir la marginalidad social en su perspectiva económica, y que se refieren principalmente a: estructura y categoría ocupacional, relación con los medios de producción, distribución del ingreso y del producto, satisfacción de necesidades, etcétera.

Se desprende, entonces, que la marginalidad social consistiría en un fenómeno de origen sociocultural cuya persistencia se debería a la mantención histórica de una situación originaria y, por ende, a la presencia constante de un dualismo superestructural. Incluso la marginalidad económica es, desde esta perspectiva, definida como una no participación en pautas de consumo y productivas dominantes. De ahí que la mayor parte de estos trabajos apunten hacia un objetivo bien concreto: sentar las bases de una acción política tendiente a solucionar una contradicción importante en las sociedades latinoamericanas —su estructura dual— mediante la identificación del sector más conflictivo y con miras a integrarlo al sistema (Vekemnas et. al., 1968).

### 3. Marginalidad económica

La teoría de la marginalidad social en los términos descritos anteriormente y, fundamentalmente, el objetivo subyacente a ella, dio origen a una reformulación del concepto por parte de algunos economistas y sociólogos marxistas que veían en la marginalidad un fenómeno propio del desarrollo capitalista dependiente, perteneciente al sistema, integrado a él y necesario para su mantención. Este enfoque dialéctico negó entonces una interpretación estructuralista y dualista del desarrollo económico.

El punto de partida de la teoría marxista de la marginalidad es el reconocimiento de un proceso de desarrollo económico dependiente en América latina. Se trata entonces de formaciones sociales heterogéneas, donde coexisten modos de producción diferentes pero donde uno de ellos —el capitalista— determina el comporta-

miento de los otros en función de las necesidades de la acumulación del capital. Las características del modo de producción dominante y la forma en que éste se articula con los demás, determinarían el comportamiento de la población como población activa. Es decir, determinarían la forma en que la población se inserta en los procesos de producción de bienes y servicios. En las economías latinoamericanas, el sector dominante presenta características de capitalismo monopólico y se ha demostrado incapaz de incorporar a él a un porcentaje importante de la fuerza de trabajo activa. Esta se ha insertado, entonces, en otros sectores económicos o ha pasado a constituir un ejército de desempleados o subempleados. La teoría de la marginalidad económica pretende analizar a este sector no incorporado, describirlo e individualizarlo y llenar así un vacío conceptual en el análisis de las sociedades latinoamericanas.

En líneas generales, los autores comprometidos con este enfoque teórico enfatizan diferentes aspectos conceptuales para elaborar sus propios análisis teóricos o empíricos por lo que, con la intención de ordenar la presentación de ellos, distinguiremos:

- Los que se basan en la teoría general de la población.
- Los que centran el análisis en las características de los procesos de trabajo y de explotación.
- Los que definen la marginalidad a partir del análisis de las distintas actividades económicas y el papel que éstas tienen en el proceso de desarrollo y crecimiento.

a. **Marginalidad y población marginal.** La definición de marginalidad a partir del análisis de la población y su comportamiento como fuerza de trabajo ha sido desarrollado principalmente por José Nun (1969). Su punto de partida es una reformulación del concepto de población excedente o superpoblación, entendida como ejército in-

dustrial de reserva, en las actuales economías latinoamericanas.

Según Nun, el desarrollo capitalista en su fase competitiva genera una superpoblación, es decir, una cantidad de fuerza de trabajo que no participa en las actividades del sector capitalista de la economía. En este caso, la superpoblación debe ser considerada como, y coincidente con, el ejército industrial de reserva en su concepción clásica. Es decir, es fuerza de trabajo de reserva la que, en cualquier forma en que se presente, establece relaciones funcionales con el sistema económico del modo de producción dominante.

En la fase monopolística del desarrollo capitalista el concepto de superpoblación, entendido como ejército de reserva, debe ser revisado. Aquí sucede un fenómeno diferente ya que la industria, por el desarrollo tecnológico que debe adquirir en este caso y por la necesidad de elevar la composición orgánica del capital, requiere de un mínimo de fuerza de trabajo —en términos de horas-hombre. Por esto es relativamente poca la cantidad de mano de obra que establecerá relaciones funcionales con el sector oligopólico, incluso como ejército de reserva. Es decir, las posibilidades de que toda o gran parte de la población activa pueda incorporarse al sector capitalista hegemónico son muy pocas, incluso en los períodos de expansión económica del sector. De ahí que, en este caso, no toda la superpoblación relativa debe ser considerada como ejército de reserva pasando, más bien, a constituir un contingente que establece relaciones afuncionales o disfuncionales con el sector oligopólico.

En el caso de las sociedades latinoamericanas, la economía tiene un carácter dependiente, desigual y combinado. Es decir, dentro de un marco general de estancamiento se combinan tres niveles de actividades económicas:

- un conjunto de ramas altamente monopolizadas, que por exigencias técnicas, sólo pueden operar en gran escala;

- actividades flexibles respecto a escala en las que también penetra el capital monopolista y donde coexisten unidades grandes, medianas y pequeñas;
- un sector muy fragmentado y de baja productividad, donde las economías de escala no son importantes.

En este contexto coexisten tres procesos diferentes de acumulación: i) el del capital comercial; ii) el del capital industrial competitivo; iii) el del capital monopolístico. Estos dos últimos son los más importantes pues son los que presentan un mercado de trabajo para el trabajador "libre".

Los tres procesos de acumulación mencionados "revisten grados variables de extensión" y se combinan de maneras específicas en cada país pero el dominante es el industrial monopolístico. Este, al utilizar tecnologías avanzadas, excluye a un alto porcentaje de la fuerza de trabajo, la que pasa a constituir una población excedente o superpoblación. Por su volumen y por las condiciones generales de la economía, esta población excedente establece relaciones no funcionales con el sistema dominante: no influye en la fijación de los salarios ni es reserva de fuerza de trabajo para los períodos de expansión económica. Es, por lo tanto, un sector marginal diferente al clásico ejército industrial de reserva.

Desde este punto de vista, el concepto de marginalidad es un concepto teórico que no designa agentes específicos. Al mismo tiempo, no necesariamente indica desocupación. Sólo expresa una no funcionalidad de la población con respecto al sector hegemónico y su proceso de acumulación capitalista, de donde se desprende que la fuerza de trabajo inserta en los sectores económicos no oligopólicos puede ser considerada, perfectamente, como población marginal.

En una formación social determinada —como por ejemplo los países de América latina de hoy— este esquema abstracto de la ley de creación de la población marginal adquiere una connotación real, concreta, que

debe ser descrita por estudios empíricos en cada caso. Sin embargo, en líneas generales, la población marginal en estos países está compuesta por: "a) una parte de la mano de obra ocupada por el capital industrial competitivo; b) la mayoría de los trabajadores que se refugian en actividades terciarias de bajos ingresos; c) la mayoría de los desocupados, y d) la totalidad de la fuerza de trabajo mediata o inmediatamente fijada por el capital comercial. Al mismo tiempo, parte de esta masa marginal correspondiente a los grupos b), c) y d) actúa como ejército industrial de reserva en el mercado de trabajo del capital competitivo".

Es similar el enfoque desarrollado por otro autor que también define a la marginalidad como un sector de la población que constituye un "excedente de la fuerza de trabajo que el sistema productivo modernizado no consigue incorporar" (Ribeiro, 1971).

En América latina, la población marginal se origina "cuando la fuerza de trabajo... pasa a ejercer el papel de un proletariado nacional productor de bienes antes importados y de nuevos bienes para el mercado interno a través de procedimientos crecientemente mecanizados, desencadenándose un proceso de desagregación que va tornando dispensable el aporte de la mayor parte de la mano de obra para el esfuerzo productivo. Los contingentes no integrados en la matriz productiva principal se ven así marginados hasta llegar a la condición de masa excedente".

Para este autor, la población marginal es el sector más oprimido dentro de la estructura social latinoamericana. Se caracterizaría por representar a un alto porcentaje de la población que sobrevive a pesar de las pésimas condiciones en que viven. Se insertan en tareas simples y en los sectores menos calificados y peor pagados. Políticamente, son desorganizados. Así, los marginales urbanos serían: changadores, vendedores ambulantes, cargadores, jornaleros, obreros esporádicos de empresas precarias sin sindicato, empleadas domésticas, lavanderas, prostitutas, pobres y mendigos.

**b. Proceso de trabajo y marginalidad.** Otra aproximación al enfoque marxista de la marginalidad se centra en el análisis del proceso de trabajo. Parte del estudio de la forma de inserción de la población en el proceso de producción en una situación del desarrollo capitalista que: "no alcanza a borrar formas no capitalistas de explotación y que incluso las genera" (Murmis, 1969). En estas condiciones, el sector de los explotados es heterogéneo, habiendo formas de trabajo diversas a la de los obreros asalariados con ocupación estable.

Estas otras formas de explotación originan al sector marginal. Este sería marginal no sólo con respecto a la forma de trabajo y por lo tanto de explotación —lo que lo diferenciaría de la clase obrera— sino en tanto "aparecen como los más afectados por las expansiones y retracciones del sistema".

Desde esta perspectiva, serían dos las formas en que las relaciones de trabajo se diferenciarían de las que definen a los asalariados del sector capitalista, es decir, las dos formas principales de marginalidad:

—Situación de marginalidad originada en la fijación del trabajador a su medio de producción. Es decir, trabajadores todavía no "liberados". Serían:

i) fijados por coacción extraeconómica: mano de obra indígena semiservil;

ii) productores directos pero en condiciones en que se hace imposible la acumulación.

—Situación de marginalidad en que la mano de obra es ya "libre" pero no ha podido todavía establecer una relación estable con el empleo.

i) trabajadores por cuenta propia, que no han podido vender su fuerza de trabajo;

ii) trabajadores que venden su fuerza de trabajo por jornada completa pero en condiciones de inestabilidad.

Estas situaciones se diferenciarían de aquellas "no marginales" que se dan cuando hay aislamiento con res-

pecto al sistema; inserción en empleos asalariados estables; inserción a través de actividades de pequeño productor capitalista; inserción como trabajador independiente, pero con remuneración similar a las del obrero estable, y finalmente una situación de ilegitimidad ("Lumpen proletariado").

Basándose en estas concepciones marginalistas, se han desarrollado algunos estudios descriptivos, de tipo histórico (Laclau, 1969), y trabajos empíricos que han intentado analizar el comportamiento de algunos sectores marginales especialmente en la economía agraria (Marin, 1969; D'Alessio, 1969; Murmis y Waisman, 1969). También se han elaborado análisis de tipo "sociológico", es decir, análisis que pretenden relacionar a las masas marginales con niveles superestructurales en una formación social determinada. Uno de ellos pone énfasis en estudiar las relaciones entre las masas marginales y el Estado, las primeras consideradas como un grupo dominado y el segundo como representante de las clases dominantes.

### c. Actividades económicas y población marginal.

Dentro de la teoría económico-marxista de la marginalidad se ubican, por último, las definiciones elaboradas en base al análisis de las actividades económicas. Aquí, la marginalidad es explicada a partir del concepto de estructura económica entendido, en el caso de los países latinoamericanos, como un conjunto de actividades o modos de producción diferentes. Las actividades marginales serían aquéllas que no corresponden al nivel o sector dominante y hegemónico de la estructura económica y la población marginal, aquella parte de la fuerza de trabajo que se inserta en actividades marginales.

Una contribución a este enfoque metodológico propone, como criterio caracterizador de la situación de marginalidad, "la posibilidad de supresión de la actividad sin que haya ninguna perturbación en el funcionamiento normal del sistema económico" (Lessa, 1970). Reconoce, sí, la dificultad de cuantificar la marginalidad definida en estos términos, pero considera posible hacerlo observan-

do la tendencia que presenta la actividad a integrarse o desintegrarse cada vez más al sistema. Si tiene tendencia a desplazarse se la consideraría una actividad marginal. Marginalización sería el proceso de desplazamiento mediante el cual se produce la marginalidad.

Del mismo modo, la población inserta en las actividades marginales sería, como dijimos, una población marginal. Existe una población que fluctuaría constantemente entre actividades integradas y actividades marginalizadas, pero "cuanto más adelantado está el proceso de marginalización, más difícil se va tornando el tránsito entre situaciones de integración y situaciones de marginalización".

Otro autor (Quijano, 1971), cuya contribución al desarrollo de la teoría de la marginalidad es importante, considera que la estructura económica de los países latinoamericanos ha sido definida y modificada a raíz de la "injertación relativamente reciente de nuevas modalidades de organización de la actividad económica, en el marco de la estructura preexistente". Esta transformación de la estructura productiva ha sido ocasionada principalmente por la acción de dos fenómenos. En primer lugar, por la generalización de la producción industrial de bienes y de servicios, como sector hegemónico de la estructura económica global. En segundo lugar, debido a la emergencia de la modalidad monopolística de organización de la actividad económica en su conjunto y principalmente de su sector hegemónico, como modalidad dominante".

Dado que estos dos fenómenos no son propios del nivel de desarrollo alcanzado previamente por las economías de la región, ellos "se incorporan abruptamente en el seno de estas economías (y) los sectores y modalidades anteriores de producción, lejos de desaparecer, están expandiéndose y modificándose por sus nuevos modos de articulación en la estructura económica global pero, naturalmente, ocupando un nivel cada vez más deprimido".

Este nivel deprimido de la economía concentra un

conjunto de actividades u ocupaciones "que emplean recursos residuales de producción, que se estructuran de modo inestable y precario, que generan ingresos reducidos... y que sirven a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel, incapaz por lo tanto de permitir la acumulación creciente de capital". Estas actividades constituyen el "polo marginal de la economía".

El "polo marginal" de la economía representa, además, un mercado marginal de trabajo donde se refugia el contingente de mano de obra que no tiene cabida en las actividades desarrolladas, tanto urbanas como rurales. Esta mano de obra marginal es un sector diferenciado dentro de la clase trabajadora, ya que para el nivel hegemónico es "sobrante" y para los niveles intermedios (competitivos) es "flotante". Es decir, en el primer caso, la mano de obra no tiene cabida definitivamente en el sector; en el segundo caso está "ocupada, desocupada o subocupada según las contingencias que afectan a este nivel económico". En consecuencia, no puede escapar a la tendencia de hacer permanente su obligado refugio en los roles característicos del polo marginal, en donde fluctúa entre una numerosa gama de ocupaciones y de relaciones de trabajo.

Al mismo tiempo, la mano de obra o población marginal no puede ser conceptualizada como un ejército industrial de reserva, ya que "no constituye más una reserva para esos niveles hegemónicos (los de características monopolísticas) de la producción industrial, sino una mano de obra excluida que, conforme avanzan los cambios en la composición técnica del capital, pierde de modo permanente y no transitorio la posibilidad de ser absorbida en esos niveles hegemónicos de producción y, ante todo, en la producción urbano industrial que tiene la hegemonía dentro de la economía global".

El hecho de que la población marginal no constituya una reserva de fuerza de trabajo no implica necesariamente que sea superflua desde el punto de vista econó-

mico. Desde esta perspectiva, la población marginal desempeña un papel como ejército industrial de reserva para el nivel competitivo (intermedio) de la economía capitalista. Sin embargo, dadas las condiciones inciertas en que se mantiene la economía "competitiva" evidenciando un constante deterioro a medida que se expande el sector monopolístico, es posible suponer que también se debilita el rol de "ejército industrial de reserva" que cumple la población marginal frente al sector capitalista competitivo y cada vez una parte menor de dicha población tendrá la oportunidad de incorporarse a actividades económicas de nivel intermedio.

De ahí que el autor llame la atención sobre las consecuencias del deterioro creciente tanto del "polo marginal de la economía", como de la "población marginal". En el primer caso, se agudiza cada vez más "la contradicción dentro de la estructura global del capitalismo subdesarrollado y dependiente de América latina". En el segundo, se produce una "profundización de la diferenciación social, ya suficientemente extrema antes de eso".

#### 4. Críticas a la teoría de la marginalidad

Hemos querido incluir aquí la posición de algunos autores que critican el concepto de marginalidad, entendido como fenómeno diferente al ejército industrial de reserva. El principal aporte en este sentido considera inadecuado reformular la ley general de la población —desarrollada por Marx en "El Capital"— para el caso de las formaciones sociales latinoamericanas (Cardoso, 1971). Desde este punto de vista, Cardoso es claro en destacar que la acumulación creciente de capital y por lo tanto el aumento del ejército industrial de reserva, son características propias del modo de producción capitalista; dichos fenómenos "agudizan el carácter antagónico de la producción capitalista y no significan la instauración de un capitalismo en una nueva etapa que requeriría una redefinición de la categoría de ejército industrial de reserva". De ahí que no sea válida la utilización del

término "ejército industrial de reserva" como la superpoblación relativa sólo en la fase competitiva del capitalismo y por lo tanto estaría de más utilizar un nuevo concepto para designar a dicha superpoblación en la etapa superior (monopólica) del desarrollo capitalista.

El error de definir a la marginalidad en los términos en que Nun lo hace se deriva, según Cardoso, de pretender ubicar un término (marginalidad) operacional y descriptivo de una situación de consumo en el plano analítico del proceso de producción, tratando de definirlo a partir de la ley general de la acumulación capitalista. Esto hace que el concepto de marginalidad se torne confuso e injustificable ya que, teóricamente, no es riguroso y operacionalmente es inútil desde el momento en que define como marginales "tanto los empleados como los desempleados, estén de modo estable en esta condición o no, desde que el observador fije su atención en el sector monopólico y observe, a partir de allí, a los otros sectores".

Por último, Cardoso refuta también lo que él llama "visión de un desarrollismo perdido" por parte de Nun en el sentido de que América latina se caracterizaría por una "falta de dinamismo del empleo industrial". Niega representatividad a los datos "impresionísticos" presentados por Nun en relación al crecimiento desmesurado del sector capitalista monopólico afirmando, además, que "en el capitalismo monopólico, los efectos de la disminución del empleo originados en la primera tendencia (cambios de proceso debido a cambios tecnológicos), son contrapesados por la creación de empleos debida a la segunda tendencia (creación de productos nuevos)".

Esta crítica a la visión de Nun del carácter del desarrollo capitalista en América latina, a la generalización del proceso como un todo homogéneo para toda la región y a la falta de análisis estadístico que apoye dicha concepción global, es compartida por Franco (1974), que opina que el capitalismo dependiente tiene, en muchos casos, suficiente dinámica para absorber mano de obra. Se basa en el ejemplo del Brasil, donde entre 1960-1969

el empleo en el sector secundario mantuvo una tendencia de crecimiento rápido.

Por lo tanto, cree que deben distinguirse dos etapas en el proceso de industrialización: una primera, en que el crecimiento industrial genera desempleo por la destrucción de sectores económicos precapitalistas, y una segunda, en que el sector capitalista, aun cuando utilice tecnologías avanzadas, crea empleo en proporción creciente dada la expansión y la producción de nuevos productos y debido al cada vez mayor sector servicios de que requiere.

De ahí que sea necesario "analizar los problemas de la marginalidad, poniendo énfasis especial en la forma de constitución histórica de tales agrupamientos, dando especial importancia al proceso de disolución de las antiguas economías comunitarias, donde las hubo, y a la destrucción del artesanado colonial" (Ibid.).

## 5. Conclusiones

Esta primera etapa del trabajo deja en claro que el concepto de marginalidad, aparte de referirse a aspectos muy heterogéneos relacionados con el desarrollo socio-económico de América latina, se ubica en universos operacionales diferentes. En unos casos es sólo descriptivo de una situación típica de los países de la región; en otros, parece estar claramente definido en términos teóricos pero se torna confuso en su utilización empírica. Por último, incluso al elaborarse a partir de un marco teórico único, parece referirse a sectores diferentes de la población: ocupados, desocupados, insertos en el modo de producción capitalista, perteneciente a los sectores precapitalistas de la economía, etc. De ahí que estimamos necesario proceder a la comparación con el concepto de sector informal, para determinar qué hay de similar entre este concepto y el de marginalidad o establecer en definitiva que se trata de fenómenos diferentes en su concepción teórica y referidos, en la práctica, a objetivos de análisis también distintos.

## B. Marginalidad y sector informal

En la primera parte de este trabajo, se definieron enfoques diferentes al problema de la marginalidad. El primero de ellos se refería a lo que denominamos marginalidad ecológica. Allí se consideraban como marginales a un sector de la población urbana definido espacialmente, es decir, a partir de su ubicación en áreas urbanas muy deprimidas. El principal indicador de la marginalidad eran "las malas condiciones de vida" expresadas principalmente a través de ciertos tipos de viviendas deficitarias, cités, conventillos, callampas y viviendas mínimas (poblaciones).

Si bien este concepto de marginalidad designaba a un grupo de la población que recibía bajos ingresos o no tenía empleo estable, con un bajo nivel educacional y que carecían de servicios adecuados, es evidente que se refería a un universo de análisis diferente al del sector informal. Esto, porque al designar a grupos unificados principalmente por condiciones similares de vida y por estar concentrados espacialmente, incluía a población formal (por ejemplo a asalariados estables de empresas medianas y grandes cuyos ingresos no necesariamente son superiores a otras categorías ocupacionales), a población informal y también a población marginada de la actividad económica (cesantes, mendigos, delincuentes, etc.). Analíticamente la población marginal definida en términos ecológicos es por lo tanto diferente a la población informal y el trabajo empírico puede demostrar que ella es, tal vez, más numerosa que esta última <sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Al respecto, son interesantes los datos aportados por Portes (1969) que se refieren a la estructura ocupacional de los jefes de familia en cuatro poblaciones representativas de Santiago. Dice: "En cuanto al nivel ocupacional del empleo, la muestra total arroja los siguientes porcentajes: 14 % no empleado; 1 % agricultura; 31 % industrias manufactureras; 11 % construcción; 14 % comercio; 6 % servicios de gobierno y financieros; 8 % servicios personales (menos doméstico); 7 % servicio doméstico y afines y 8 % transporte, comunicaciones y almacenaje".

En segundo término se distinguió el concepto de "marginalidad social". Aquí, como en el caso anterior, también se hacía referencia a un sector poblacional pero se lo distinguía a partir de una no participación pasiva o activa en los recursos, beneficios y decisiones de una sociedad global. En esta definición de marginalidad se observa una preocupación por analizar una situación social con cierta base teórica por lo que se supera, en parte, el carácter primordialmente descriptivo de la marginalidad ecológica.

Sin embargo, el concepto de marginalidad social buscaba la explicación del fenómeno en variables super-estructurales (no participación) y en especial en un dualismo sociocultural cuyo origen se remonta al momento de la conquista hispánica y que se habría mantenido hasta el período actual. Por lo tanto, desde un punto de vista teórico difiere totalmente del concepto sector informal, el que es explicado a partir de variables estructurales o de base económica (nivel de desarrollo de las fuerzas productivas) y que define, entonces, no a una acción o comportamiento social sino a un sector de la economía urbana. Es decir, ambos conceptos se refieren a planos de análisis diferentes.

En relación a los grupos poblacionales o sectores sociales que concentran, hay también diferencia entre la marginalidad social y la economía informal. El primer concepto se refiere a grupos donde no hay organización ni cohesión interna que les permitan participar. De ahí que, si bien se refiere a un sector distinto que el concebido por la marginalidad ecológica <sup>5</sup>, es también diferente al descrito para el sector informal al concentrar a los cesantes y a los marginados de las actividades económicas legales (mendigos, delincuentes, etc.).

Por último, cabe destacar ciertas semejanzas entre

<sup>5</sup> Así, no serían socialmente marginales los proletarios urbanos o rurales —la mayor parte de ellos marginados ecológicamente—, ya que éstos tendrían un grado de organización superior que los distingue y diferencia.

el concepto de sector informal y el de marginalidad social que, evidentemente, no alteran las profundas diferencias entre ellos mencionadas recientemente. Se trata de los objetivos subyacentes a la formulación de ambos conceptos; en los dos casos se pretende identificar a un sector deprimido que no recibe beneficios económicos y sociales y para los cuales es necesario definir políticas concretas de desarrollo. En ambos casos se le asigna al Estado un papel importante en la elaboración e implementación de estas políticas si bien en el caso de la marginalidad social, el carácter superestructural de la definición y el tipo de medidas propuestas hayan llevado a profundas contradicciones entre la teoría y la práctica<sup>6</sup>. En el caso del sector informal es aún muy anticipado evaluar los resultados —si los hay— de las políticas de desarrollo, pero es importante considerar la amplitud que ellas tengan, los niveles específicos para los cuales se proponen y, en definitiva, los resultados positivos que con ellas se pretenda obtener dentro del conjunto de la economía.

En el análisis de la marginalidad desarrollado previamente se distinguieron, por último, enfoques de tipo económico marxista que desarrollaron y ampliaron la teoría de la marginalidad a partir de diferentes puntos de vista. Los conceptos allí incluidos parecerían ser muy semejantes y referirse a un universo similar al del sector informal. Creemos, sin embargo, que existen ciertos aspectos sustanciales que los diferencian.

El primero de los enfoques descritos se basaba en la teoría general de la población y definía a la marginalidad a partir de las características de la población entendida como fuerza de trabajo. Para esto distinguía dos fases en el desarrollo capitalista: una, en que el modo de producción dominante dentro de la estructura económica era el capitalista competitivo, y otra, en la que dominaba un modo de producción capitalista oligopólico.

<sup>6</sup> Es decir, entre la proposición de organización e integración de los marginales y la mantención de una estructura económica, social y política invariable.

En ambas etapas, el modo de producción dominante determinaba el comportamiento del resto de la economía y de los factores productivos de acuerdo a sus necesidades de acumulación. De este modo, la primera de las etapas mencionadas, el capitalismo competitivo, definía una superpoblación o población excedente que, dadas las condiciones generales de la economía —desarrollo de las fuerzas productivas— establecía relaciones funcionales con el sistema económico del modo de producción dominante y actuaba, entonces, como ejército industrial de reserva.

Distinta era la situación en las economías latinoamericanas dependientes y desiguales (heterogéneas). Aquí, la superpoblación originada por las características propias del proceso mismo de desarrollo era de tal magnitud que sobrepasaba, incluso, lo que el modo de producción dominante requería para sus necesidades de acumulación de capital. Para el sector hegemónico de la economía no toda la superpoblación actuaba, entonces, como un ejército de reserva sino que, más bien, establecía relaciones no funcionales con él, transformándose en una masa marginal.

Es por lo tanto difícil comparar este concepto de marginalidad con el sector informal pues cada uno se está refiriendo a problemas conceptualmente diferentes. El primero pretende describir una cualidad o comportamiento de la población activa sin proponer las variables concretas que permitirían analizar empíricamente la condición de marginalidad. El sector informal, en cambio, es un concepto más operativo que se refiere a un sector de la economía urbana a partir del cual define a un grupo de la población activa y que, por lo tanto, se ubica en un nivel de análisis diferente.

Hay sin embargo un aspecto importante que, a nuestro juicio, diferencia sustancialmente ambos conceptos y dice relación con el problema de la funcionalidad de la población marginal e informal. Como vimos anteriormente, el punto de partida de la definición de marginalidad para Nun es la relación que establece la fuerza de tra-

bajo con el sector hegemónico de la economía. Desde esta perspectiva, la población marginal se distinguía precisamente porque era la parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa en relación al proceso de acumulación hegemónico. Al mismo tiempo, esta no funcionalidad indicaba un bajo grado de integración de la población marginal al sistema: "Lo que es importante es que la no funcionalidad de esta última (población marginal) está indicando un bajo grado virtual de integración al sistema..." (Nun, 1972).

La población informal, en cambio, se ubica en un sector económico que establece relaciones de dependencia y subordinación con el sector hegemónico, relaciones que pueden catalogarse como funcionales. De ahí que dicha población constituye un sector integrado al sistema y necesario para su mantención en cuanto representa u ocupa un nivel dentro de la heterogeneidad estructural que posibilite el desarrollo y crecimiento (acumulación capitalista) del sector hegemónico. Esto no significa que todo el sector informal sea "funcional al sistema" en un sentido estático e invariable. El desarrollo y las transformaciones de la economía pueden alterarlo de modo que una parte de él —la más deprimida— pase a constituir lo que hemos denominado "población marginal", la que por su composición y papel económico (cesantes, mendigos, delincuentes) es sustancialmente diferente a la población informal.

Lo anterior lleva entonces a aclarar el concepto de población informal con respecto al ejército industrial de reserva (que, según Nun, sería un sector funcional de la superpoblación). Con el fin de mantener un orden formal en esta presentación, nos referiremos a este punto más adelante, una vez desarrollado el análisis en relación a la marginalidad.

El otro aspecto importante en el problema marginalidad —sector informal— hace referencia a los sectores específicos que, en una situación concreta, constituirían la población marginal para Nun. Como se recordará, se incluían aquí: (a) la mano de obra ocupada por el capital

industrial competitivo; (b) los trabajadores del sector servicios con bajos ingresos; (c) los desocupados y (d) la mano de obra fijada por el capital comercial. A pesar de la falta de precisión de esta categorización es posible determinar que la población marginal así entendida es un sector diferente a la población informal desde el momento que incluye a los desocupados y también a la mano de obra fijada por el capital comercial, la que, según nuestro análisis, es mayoritariamente formal.

Un segundo enfoque de tipo económico marxista definiría a la marginalidad como el conjunto de la fuerza de trabajo que, en un sistema capitalista, es sometida a formas de explotación diferentes a las que se establecen entre el capitalista y el asalariado y que se mantienen, e incluso son generadas, por los requerimientos del propio desarrollo del modo de producción capitalista. De acuerdo con este criterio son marginales: (a) la fuerza de trabajo aún no "liberada" de sus medios de producción; (b) trabajadores libres pero que no han podido vender su fuerza de trabajo insertándose entonces en actividades por cuenta propia, y (c) trabajadores esporádicos. Del mismo modo, no serían marginales quienes se caracterizan por: (a) estar aislados del sistema; (b) estar insertos en empleos asalariados estables; (c) dedicarse a la pequeña producción capitalista; (d) ser trabajador independiente pero con remuneraciones similares a las de un obrero estable; (e) dedicarse a actividades ilegítimas.

Por lo tanto, este concepto de marginalidad se refiere a un sector de la población también diferente que el definido por el sector informal ya que no considera aquellas situaciones, a nuestro juicio informales, en que priman las relaciones de producción (y explotación) capitalista pero donde la producción está orientada hacia un mercado competitivo y donde se limita la posibilidad de acumulación de capital. Así también no considera marginal aquella categoría poco definida de "trabajador independiente pero con remuneración similar a la del obrero estable", la que, de utilizar tecnología simple, es muy posible que pertenezca al sector informal.

Nos referiremos ahora al concepto de marginalidad definido a partir del análisis de la estructura económica de un sistema, considerada como un conjunto de actividades o unidades productivas con diferentes niveles de desarrollo. El aporte más significativo desde esta perspectiva propone un "polo marginal de la economía" generado por la acción de un sector productor de bienes y servicios con una modalidad de organización monopólica y que se ha incorporado abruptamente a las economías latinoamericanas. La acción del sector monopólico ha significado profundos cambios en el comportamiento de los modos de producción preexistentes llevándolos a un nivel cada vez más deprimido.

Este "nivel deprimido" de la economía o polo marginal, concentra un conjunto de actividades u ocupaciones que "emplean recursos residuales de producción, que se estructuran de modo inestable y precario, que generan ingresos reducidos y que sirven a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel, incapaz por lo tanto de permitir la acumulación creciente de capital". Representa además un mercado marginal de trabajo a donde se dirige la mano de obra que no tiene cabida en las actividades desarrolladas y que actúa como población "sobrante" —es decir, sin alternativas de incorporación— para el nivel hegemónico y como "flotante" —es decir, ocupada, subocupada o desocupada— para los niveles intermedios (competitivos) de la economía.

Se deduce, entonces, que el polo marginal de la economía es similar al sector informal, al menos en términos conceptuales. Ambos pretenden identificar un sector determinado que reúne actividades con características semejantes: (a) utilizan recursos residuales; (b) generan bajo nivel de ingresos; (c) sus posibilidades de acumulación creciente de capital son limitadas, y (d) concentran a la mano de obra que no tiene cabida en sectores económicos más desarrollados. Hay, sin embargo, un aspecto que parece diferenciarlos y que tiene importante significación en la descripción de la actuación de ambos

como sectores económicos: el polo marginal sirve a un mercado conformado por la propia población incorporada a ese nivel de donde no se relacionaría con el sector no marginal de la economía; el sector informal, en cambio, al menos en relación al destino de los bienes y servicios que produce, establece relaciones de intercambio también con el sector formal de la economía<sup>7</sup>.

Esta interpretación del comportamiento distinto de ambos sectores justifica el postular que la economía informal concentra, entonces, actividades que el polo marginal no incluye: trabajo domiciliario, servicios domésticos, servicios de reparaciones, etc. Por lo tanto, existirían diferencias entre ellos que, en última instancia, estarían influyendo directamente en la formulación de políticas de desarrollo. En el caso del sector informal se podría actuar directa y también indirectamente ampliando la capacidad de demanda por parte del sector formal de ciertos bienes producidos en el informal. El desarrollo del polo marginal, en cambio, sólo podría lograrse mediante medidas y acciones concretas dirigidas hacia él, lo que dadas las características de una formación social concebida en estos términos, requiere de cambios fundamentales de la estructura económica y política del sistema.

<sup>7</sup> Postulamos que el sector informal se relaciona con la economía formal también a través de los insumos que requiere para su producción o al actuar como intermediario (comercio informal) entre la producción del sector formal y una amplia masa consumidora. Este tipo de relaciones no ha sido mayormente analizado y requiere de estudios que las definan pero que, de comprobarse, significarían una mayor interrelación entre ambos sectores económicos.

**Nota:** véase Primera Parte: capítulo VI.

## Capítulo V

### DUALISMO, ORGANIZACION INDUSTRIAL Y EMPLEO \*

OSCAR MUÑOZ GOMÁ

El objetivo de este documento es analizar algunas hipótesis que pueden explicar un proceso de desarrollo desigual para distintos grupos sociales. Este proceso, que se ha estado detectando en diversos países latino-americanos desde hace varios años, puede caracterizarse por un conjunto de hechos empíricos. Ellos son: 1) altas tasas de crecimiento del ingreso nacional, concentradas en los estratos superiores de la escala distributiva. Así se ha detectado, por ejemplo, en los casos de Panamá, Brasil, México y Venezuela, por mencionar algunos, a lo largo de la década del 60. En esos países, el crecimiento del ingreso nacional ha sido del orden de 6 por ciento anual o superior, pero en casi todos ellos el ingreso de 20 por ciento más rico de la población creció a tasas de 8 por ciento anual o más, mientras que el de 40 por ciento más pobre lo hizo a tasas muy inferiores (Chenery et al., 1974, p. 42; Fishlow, 1974, p. 105);

\* Este documento integra los trabajos convenidos con el Programa Regional del Empleo para América latina y el Caribe, de la OIT. Fue presentado en el seminario de Santiago.

2) La tendencia anterior suele ir acompañada por una diferenciación creciente de la estructura de salarios. Por ejemplo, en el caso de Brasil, los salarios mínimos reales disminuyeron en promedio en 20 por ciento entre 1964 y 1967, permaneciendo estancados posteriormente. En cambio, el promedio de los salarios reales en la industria subió en 10 por ciento entre 1964 y 1970<sup>1</sup>. Por su parte, el ingreso per cápita crecía en 22 por ciento entre iguales fechas (Fishlow, op. cit., p. 107). En Colombia, por otra parte, entre 1958 y 1964 los salarios medios de las empresas industriales con menos de 10 trabajadores crecieron en 75 por ciento, en términos nominales, comparados con un aumento de 166 por ciento para el promedio de empresas con 100 trabajadores o más. Es de hacer notar que a principios de ese período el salario medio en el último sector más que duplicaba al primero (Nelson et al., 1971, pp. 137-8).

Para el caso del Perú se ha detectado que entre 1950 y 1970 el salario medio para el sector urbano moderno creció en 4,1 por ciento anualmente, frente a un 2,4 por ciento para el sector urbano tradicional y 1,8 por ciento para el sector rural (Webb, 1974, p. 21). Casi todas las migraciones rural-urbanas fueron absorbidas por el sector urbano tradicional (ibid)<sup>2</sup>.

En Chile, entre 1952 y 1970, el salario promedio mínimo real disminuyó en 30 por ciento, mientras el salario real promedio para la economía aumentó en 67 por ciento (Ramos, 1970 y 1977).

3) Si se atiende a la participación de la fuerza de trabajo no agrícola en los sectores formales e informales

<sup>1</sup> Si la relación entre el nivel promedio de los salarios y el salario mínimo aumenta entre dos fechas, ello es indicativo de que hubo salarios superiores al mínimo que crecieron más rápidamente que éste, y en consecuencia, la brecha entre ambos se expandió.

<sup>2</sup> En el trabajo de Webb mencionado, el sector urbano tradicional se define estadísticamente como la fuerza de trabajo ocupada en establecimientos con 4 o menos personas empleadas; el sector moderno cubre firmas con 5 o más personas y el Gobierno.

de diversos países de América latina, hay evidencia de que esta última se ha expandido más rápidamente. Para un grupo de ocho países se detectó una tasa de crecimiento anual del empleo informal de 4,6 por ciento en la década del 60, la que se compara con un crecimiento de 2,5 por ciento del empleo formal (PREALC, 1976 a, p. 7)<sup>3</sup>. Como es sabido, los primeros obtienen ingresos sustantivamente más bajos que los segundos (Souza y Tokman, 1977).

Estos hechos empíricos evidencian una característica que ha sido reiteradamente señalada en diversos estudios sobre el crecimiento de las economías latinoamericanas (véase, por ejemplo, Pinto, 1965; CEPAL, 1968). Se trata de la tendencia a un crecimiento y cambio tecnológico más rápido en aquellos sectores de más alta productividad e ingresos, mientras los sectores tradicionales y de bajos ingresos tienden a rezagarse y a participar mucho más escasamente de los beneficios del desarrollo. Lo anterior no debería causar inquietud si los sectores en que los ingresos per cápita crecen más rápidamente absorbieran también una proporción creciente de la fuerza de trabajo. Pero éste no parece ser el caso, por lo que este tipo de desarrollo puede ser calificado de desigualizante.

En presencia de estas evidencias, las teorías más ortodoxas sostienen que la responsabilidad principal del crecimiento desigual debe atribuirse a las distorsiones de los mercados, en particular a las regulaciones de los mercados del trabajo, capital y divisas y a la excesiva protección que se concedió a la industria manufacturera en el pasado. De acuerdo a esas teorías, si existe suficiente movilidad de los factores productivos y se deja a los mercados transmitir las señales acerca de la rentabilidad de los diversos sectores, las actividades más dinámicas de la economía tenderán a arrastrar a las más rezagadas en su modernización o bien las harán desapare-

<sup>3</sup> El sector informal se define por los trabajadores independientes, familiares no remunerados y un porcentaje de empleadores.

cer por ineficientes u obsoletas. Esta es una condición para liberar los recursos y reasignarlos hacia aquellos sectores que presentan mayor potencial de crecimiento. Las desigualdades extremas que puedan subsistir deberían ser corregidas por transferencias directas que no interfieran con el funcionamiento espontáneo de los mercados.

Esta formulación de la teoría de la asignación de recursos es demasiado simplificada para servir de guía a las políticas de desarrollo y no toma en cuenta muchos aspectos más complejos de los países en proceso de industrialización. En particular, es ampliamente reconocido que los precios de mercado no corresponden a los precios sociales, es decir, a las valoraciones que desde el punto de vista de la sociedad deben atribuirse a los bienes y servicios, debido a la presencia de economías y deseconomías externas. Del mismo modo, en países con abundancia de mano de obra el salario de mercado podría llegar a niveles socialmente inaceptables si no existiera una política de ingresos o una legislación que permitiera la negociación colectiva de remuneraciones. Otro precio que desempeña un papel estratégico en la economía es el de la divisa, ya que interviene en la estructura de costos de los bienes que utilizan insumos importados y, en general, en el costo y rentabilidad de cualquier inversión que utilice bienes de capital importados o esté orientado a la exportación. En una economía muy especializada en la exportación de productos primarios, la oferta de divisas puede experimentar intensos altibajos a corto plazo, cuyos efectos se transmitirían a la economía interna de no existir alguna forma de regulación del mercado cambiario. Estas y otras razones similares llevan a concluir que la ausencia de políticas públicas reguladoras de los mercados provocaría serias distorsiones sociales y económicas y una agudización de las desigualdades<sup>4</sup>.

Es preciso comprender los mecanismos que en una

<sup>4</sup> Véase al respecto French-Davis (1977).

economía de mercado tienden a generar un desarrollo desigual, más allá de la influencia que puedan ejercer las políticas económicas. En este trabajo interesa analizar algunos enfoques que se han elaborado al respecto. En forma más específica, se aborda el problema de por qué la fuerza de trabajo no agrícola tiende a estratificarse en sectores que participan desigualmente de los beneficios del crecimiento. Como punto de partida, se examinan algunas teorías del dualismo económico, formuladas hace ya bastante tiempo y algunas de ellas, muy fuertemente criticadas. Con posterioridad se han elaborado diversos enfoques sobre el funcionamiento de los mercados laborales en países en desarrollo, los que enfatizan ya sean los aspectos de la oferta de trabajo o de la demanda. Se recogerían algunos de estos enfoques.

El trabajo se divide en seis secciones. En la primera se presentan las primeras formulaciones de la teoría del dualismo, organizadas según que enfatizan la relación rural-urbana o la desigualdad que surge dentro de los sectores urbanos. En la segunda sección se elaboran los factores que actúan a través de la demanda de bienes, la tecnología y la organización industrial. La tercera sección se destina a analizar las implicaciones que tienen los factores anteriores sobre el mercado laboral. En la cuarta se abordan algunos aspectos dinámicos del dualismo, y en la quinta los principales efectos de las políticas de industrialización. Se concluye en la sexta sección con algunas consideraciones teóricas que están implícitas en los debates analizados.

#### **A. El punto de partida: teorías del dualismo económico**

Esta sección se iniciará con una breve reseña de algunos enfoques del dualismo que analizan la relación rural-urbana y que han marcado una huella importante en las teorías del desarrollo económico, para examinar después el dualismo que se origina dentro de los sectores urbanos. Nos limitaremos a aquellos análisis que

hacen referencia sólo a los aspectos económicos del problema.

Las dos corrientes centrales se originaron en experiencias históricas muy diferentes. Por un lado, aquella asociada al nombre de Lewis (1954), Fei y Ranis (1964) se basa en el caso de economías predominantemente rurales y con una alta densidad de población, típicas de regiones asiáticas. Por otro lado, la experiencia de algunos países europeos de menor desarrollo relativo y con fuertes desigualdades regionales de ingreso, como el caso italiano, generaron una abundante literatura sobre las causas y características del dualismo.

#### **1. El modelo de oferta ilimitada de mano de obra, migraciones y búsqueda de empleos**

El modelo originalmente formulado por Lewis y luego formalizado por Fei y Ranis supone la existencia de un sector tradicional —predominantemente rural— en el cual la alta relación población-tierra hace redundante una parte de la fuerza de trabajo, es decir, determina una productividad marginal del trabajo igual a cero. Los salarios, en cambio, se determinan de acuerdo al valor de la productividad media y a un nivel de subsistencia, los que al ser consumidos en su totalidad impiden la generación de un excedente. De este modo el sector tradicional permanece en condiciones estacionarias, sin crecimiento ni acumulación de capital, salvo debido a factores exógenos<sup>5</sup>.

Por otra parte, y coexistiendo con el anterior, se supone un pequeño sector moderno, de carácter urbano e industrial, en el cual las unidades económicas son maximizadoras, en el sentido que contratan mano de obra hasta el punto en que la productividad marginal de ésta se iguala al salario. La oferta de trabajo es perfectamente elástica, a un salario determinado por el nivel de subsistencia que se alcanza en el sector tradicional.

<sup>5</sup> Para un tratamiento reciente y en profundidad del concepto de fuerza de trabajo redundante, véase Sen (1975).

El crecimiento del sistema como un todo consiste en la absorción de trabajadores por parte del sector moderno, mediante la reinversión de los excedentes que éste genera. El aumento del empleo en el sector moderno es posible por la migración de trabajadores rurales, atraídos por el pequeño diferencial que pueden obtener en la industria. La reasignación de fuerza de trabajo contribuye a elevar la productividad marginal y media en el sector tradicional y, si el salario real allí permanece constante, ayuda también a generar un excedente que puede ser la fuente de su crecimiento.

De este modo, el modelo pronostica la superación del dualismo por medio de la reasignación de la fuerza de trabajo hacia el sector moderno, el crecimiento de la productividad del sector tradicional y el logro eventual en éste de una etapa en que las unidades productivas asumen un comportamiento optimizador a la neo-clásica: cuando la productividad marginal del trabajo alcanza el nivel del salario real, la mano de obra se convierte en factor escaso y ese sector debe competir con el moderno para obtener su aporte. Un aumento del dualismo supondría, por el contrario, una absorción de trabajo en el sector moderno más lenta que la tasa de crecimiento de la población activa. Ello podría deberse a una baja propensión a invertir, sesgos intensivos en capital de las nuevas inversiones o prematura elevación de los salarios.

Los hechos empíricos mencionados al comienzo de este trabajo y en particular el desempleo y subempleo urbanos avalan más bien la interpretación pesimista del modelo de Lewis-Fei-Ranis. Sin embargo, en la práctica el desempleo urbano no ha impedido que continúen las migraciones desde los sectores rurales. Por lo tanto, se planteó el problema de cómo explicar la persistente migración rural-urbana. Esta pregunta fue abordada por Harris y Todaro (1970). Estos autores explicaron las migraciones en función de las expectativas de obtención de empleos en los sectores modernos por parte de los emigrantes potenciales. La migración sería inducida no

ya por el mayor salario urbano con respecto al rural, sino por la expectativa de obtener ese diferencial. Originalmente la hipótesis sostuvo que esa expectativa era igual a la probabilidad de obtener empleo en el sector moderno, la que a su vez se determinaba en función de la tasa de ocupación urbana.

Posteriormente, Harris y Sabot (1976) han generalizado la hipótesis de la oferta de trabajo según expectativas de empleo. Sostienen ellos que cada trabajador que integra la oferta de trabajo se fija un salario mínimo que estaría dispuesto a aceptar sobre la base de su experiencia adquirida, y postula sólo a los puestos que ofrecen por lo menos ese salario. Si no logra acceso a ellos debe optar entre permanecer desempleado o aceptar puestos con salarios inferiores. Aquí entran a intervenir sus expectativas, porque de aceptar puestos con menores remuneraciones perdería la oportunidad de seguir en la búsqueda de trabajo. Esta requiere una dedicación de tiempo. Si sus expectativas son favorables, preferirá dedicarse a la búsqueda de puestos que satisfagan sus aspiraciones, aunque deba permanecer desempleado durante un tiempo. Su desempleo sería relativamente voluntario: se explicaría por la escasez de sólo ciertos puestos de trabajo; no estaría integrando una oferta de trabajo irrestricta para cualquier puesto que pueda estar vacante.

De este modo, mientras menor es la experiencia o nivel de aspiración de los trabajadores, mayor sería la cobertura de puestos de trabajo que estarían dispuestos a aceptar. Las migraciones serían así el caso límite de la oferta de trabajo urbano. Los migrantes se verían incentivados a hacerlo, porque en sus expectativas estarían considerando la probabilidad de obtener cualquier puesto de trabajo urbano, aun aquéllos que no requieren ninguna experiencia previa. Como ha planteado Mazumdar (1975) es posible, así, incluso, que los migrantes que sólo pueden ocuparse en los sectores informales urbanos obtengan remuneraciones inferiores a las del sector rural. Ello se explicaría por la imposibilidad de los migrantes de so-

brevivir desempleados. No sería el caso de los trabajadores que optan a los puestos del sector moderno y de mayores remuneraciones, los que por su propia trayectoria anterior pueden gozar de beneficios de cesantía o ahorros personales, que les permiten soportar períodos limitados de cesantía.

Aparte de que formalmente el modelo de Harris-Sabot permite una mayor generalización de las opciones para la fuerza de trabajo que en el caso de los modelos de dos sectores, una característica importante que tiene es la incorporación de la experiencia adquirida por los trabajadores como variable adicional. Esta permite considerar la calidad de la fuerza de trabajo, aspecto que es central en cualquier hipótesis sobre los factores que determinan el empleo.

La calidad se puede adquirir por la capacitación formal, por el aprendizaje en el trabajo y por la misma experiencia informal. La capacitación formal normalmente es muy escasa y selectiva en los países en desarrollo. En la medida que las nuevas tecnologías requieren como insumo fuerza de trabajo calificada, el acceso a la educación se convierte en una barrera para la mayor parte de la fuerza de trabajo y en fuente de dualismo en el mercado laboral. Si la calificación se puede adquirir por aprendizaje y experiencia en el trabajo, la oferta educativa dejaría de ser una barrera absoluta. Sin embargo, la evidencia empírica ha señalado que la experiencia en el trabajo es desigual según que se obtenga en empresas modernas o primitivas. Sobre este tema se volverá más adelante en la tercera sección.

## 2. El modelo de mercados laborales protegidos

Partiendo de una experiencia histórica muy diferente como es el caso italiano, Vera Lutz (1958) formuló un modelo de crecimiento de la economía dual. Aquí, el dualismo se refiere predominantemente a los sectores urbanos y se explica por la presencia de imperfecciones en el mercado del trabajo. Si una fracción de la fuerza de

trabajo es capaz de organizarse sindicalmente, tiende a presionar e imponer salarios más elevados que los que equilibrarían el mercado, es decir, que el salario requerido para que se absorba la fuerza de trabajo dé menor productividad marginal. Esto genera un mercado laboral protegido, frente al cual subsiste un mercado no protegido. En éste la oferta de trabajo es de baja productividad, escaso poder de negociación y, en consecuencia, obtiene bajos salarios.

Sólo las empresas relativamente grandes, intensivas en capital y que utilizan tecnologías modernas están en condiciones de ocupar la fuerza de trabajo protegida. El resto de la fuerza laboral sólo tiene acceso a empresas pequeñas, de tecnología tradicional e intensivas en trabajo.

A diferencia del modelo Lewis-Fei-Ranis, en el modelo de Lutz ambos sectores de empresas son maximizadores, puesto que remuneran el trabajo de acuerdo a su productividad marginal. El dualismo se origina más bien por el comportamiento del sector laboral que es capaz de imponer altas remuneraciones<sup>6</sup>. Esto permite que una fracción importante de la fuerza de trabajo deba enfrentar la disyuntiva de quedar abiertamente desempleada o aceptar empleos en el sector de empresas de tecnología muy primitiva.

De no existir la presión sindical, según Vera Lutz, el sector moderno estaría en condiciones de emplear un contingente más amplio de fuerza de trabajo a salarios superiores a los que paga el sector tradicional, aunque inferiores a los negociados por los sindicatos. Con el dualismo se produce una pérdida global de ingreso y producción, porque los recursos de capital y trabajo se uti-

<sup>6</sup> Esto significa que las empresas más productivas enfrentan un mercado laboral en que el salario se fija exógenamente, mientras que las actividades primitivas enfrentan mercados con salarios fijados competitivamente.

lizan menos eficientemente<sup>7</sup>. Además de ese efecto global, el ingreso se redistribuye regresivamente, en contra de los trabajadores del mercado no protegido e incluso en contra de los capitalistas del sector tradicional<sup>8</sup>.

Al igual que en el modelo Lewis-Ranis-Fei, la superación del dualismo está en la acumulación de capital en el sector moderno, pero aquélla puede ser retrasada si los sindicatos persisten en captar todos los aumentos de productividad a través de mayores remuneraciones.

En resumen, si bien estos modelos explican de un modo diferente el origen del dualismo, ambos pronostican un desarrollo del mismo de acuerdo a las líneas tradicionales del pensamiento neoclásico. Para Lewis-Fei-Ranis, el origen se explica por la yuxtaposición de un sector capitalista, maximizador, en un contexto rural, no capitalista y no maximizador. Para Vera Lutz, el origen del dualismo puede darse incluso en un contexto capitalista y maximizador, debido al comportamiento que sigue la fuerza de trabajo sindicalizada. La clave del éxito en la superación del dualismo, para ambos enfoques, depende del comportamiento competitivo del mercado laboral, si bien en el caso de Lewis-Fei-Ranis hay un fuerte énfasis en el efecto que ejerce la oferta de bienes agrícolas, como determinante del salario real industrial. Se denota aquí una influencia del modelo ricardiano de desarrollo. En ambos enfoques la flexibilidad tecnológica es un supuesto crucial.

### 3. El mercado de bienes

Los modelos anteriores fueron controvertidos por diversos autores, y particularmente por Spaventa (1959), quien criticó el modelo de Vera Lutz y propuso una explicación alternativa del dualismo.

<sup>7</sup> Esto se debería a la existencia de empresas menos productivas, que pueden sobrevivir gracias a los salarios inferiores a los de equilibrio de un mercado laboral unificado.

<sup>8</sup> Estos obtienen menos beneficios relativos frente a las empresas oligopólicas.

Básicamente la crítica de Spaventa apunta al carácter estático que reviste el análisis de Lutz y a la omisión que se hace de los aspectos que conciernen a la estructura y composición de los mercados de bienes. Por estructura se entiende su carácter competitivo u oligopólico, y por composición, la importancia de los diversos tipos de bienes que conforman la producción industrial. La idea central que se enfatiza es que la demanda de trabajo es una demanda derivada de la que se ejerce en los mercados de bienes.

Spaventa sostiene que el dualismo puede originarse aun en condiciones de salarios absolutamente uniformes en el mercado laboral. Pero considera imprescindible situar el análisis a partir de condiciones históricas dadas. Aunque su definición de dualismo es dinámica<sup>9</sup>, atribuye su origen a la introducción, en una economía atrasada, de discontinuidades tecnológicas importantes, debido a la presencia de empresas modernas extranjeras<sup>10</sup>.

En el sector de empresas avanzadas predominan mercados oligopólicos. Sus coeficientes técnicos son relativamente rígidos e intensivos en capital, y su producción consiste de bienes cuya demanda tiene alta elasticidad-ingreso. Algunos de estos bienes son sustitutos de otros producidos por las empresas nacionales, cuya demanda tiene menores elasticidades-ingreso, al menos para los grupos de consumidores localizados en los tramos superiores.

El desarrollo dualista se caracterizaría, de acuerdo a este enfoque, por el comportamiento del sector oligopólico con respecto a la inversión y al cambio tecnológico<sup>11</sup>. Dada la relativa inelasticidad-precio de la demanda que enfrentan las empresas oligopólicas, ellas pro-

<sup>9</sup> Es decir, éste consiste en un desarrollo desigual de distintos estratos sociales, más que en la coexistencia estática de sectores de desigual tecnología.

<sup>10</sup> Leibenstein (1960) caracteriza también el dualismo en base a discontinuidades tecnológicas.

<sup>11</sup> Este tema es tratado ampliamente por Sylos-Labini (1966).

ceden con extrema cautela cuando se trata de expandir la capacidad productiva. En general, tenderán a preferir inversiones que les permitan desplazar a empresas menos eficientes, o que incorporen al mercado nuevos productos que ya han sido probados en el exterior, o que signifiquen innovaciones tendientes a reducir sus costos. Cada una de estas orientaciones en un país en desarrollo tiene efectos negativos para la expansión del empleo en esos sectores. Los nuevos bienes y las nuevas tecnologías que se incorporan generalmente resultan prematuras en relación al nivel de ingreso y su distribución. Introducen discontinuidades en las funciones consumo y en las funciones producción, con sesgos fuertemente intensivos en capital; y el mayor empleo que generan no compensa la desocupación que se crea en las empresas tradicionales desplazadas.

En resumen, mientras en el enfoque de Vera Lutz la presión autónoma de los sindicatos impide que el crecimiento económico se traduzca en aumento proporcional del empleo e induce, por el contrario, un crecimiento desigual del mercado de trabajo, en el enfoque de Spaventa la responsabilidad principal recae en la estructura industrial oligopólica. Esta orienta la inversión hacia actividades más intensivas en capital y poco absorbedoras de mano de obra, no por distorsiones del mercado del trabajo, sino por el comportamiento de los inversionistas frente al riesgo y por el comportamiento de la demanda en condiciones de desigual distribución del ingreso.

En este contexto puede explicarse la diferenciación de salarios entre el sector moderno y el tradicional, la cual sería inducida por las propias empresas modernas oligopólicas. Spaventa menciona dos razones que las llevan a pagar salarios más elevados: por un lado, el deseo de contrarrestar una imagen pública negativa ante la escasa creación de nuevos puestos de trabajo en condiciones de rápido crecimiento de su producción; por otro, la presión de los sindicatos, ante la constatación de los aumentos sostenidos de beneficios que se logran en las actividades modernas. En estas circunstancias, los sin-

dicatos encuentran un ambiente propicio para ejercer sus demandas. El carácter oligopólico del mercado de bienes facilita, además, el traspaso de los aumentos de salarios a mayores precios.

Este modelo de desarrollo tiende a reforzarse porque la desigualdad de ingresos que induce favorece un cambio en la composición de la demanda en favor de los bienes que produce exclusivamente el sector moderno e intensifica la rigidez promedio de los coeficientes técnicos, con un sesgo a favor del uso del capital. Ello estratifica aún más el mercado laboral, ya que se genera demanda efectiva para aumentar el empleo de sólo un segmento de la fuerza de trabajo, que es precisamente el que percibe salarios más altos.

## **B. Difusión tecnológica y organización industrial**

De la sección anterior se pueden desprender algunas conclusiones. Primero, salvo en los casos de economías predominantemente rurales y en los que el sector urbano industrial es muy primitivo, la oferta agregada de trabajo urbana no es homogénea ni perfectamente elástica. Es más bien una oferta heterogénea, con diferentes grados de calidad, los que provienen básicamente de la experiencia y aprendizaje realizado por los trabajadores. Simplificando, puede decirse que la oferta de trabajo con alguna experiencia es relativamente inelástica a partir de un salario mínimo determinado según las expectativas de los trabajadores. La oferta sería perfectamente elástica sólo para los trabajadores no calificados.

En segundo lugar, desde el punto de vista del crecimiento de la demanda de trabajo, las tendencias y estructura de la inversión y las tecnologías son las variables centrales. Suponiendo un determinado marco de política económica, en una estructura oligopólica de una economía en desarrollo y con alta dependencia externa, el volumen y asignación de inversiones es muy sensible a la composición de la demanda de los bienes, la cual,

a su vez, es muy dependiente del nivel y distribución del ingreso y del sistema de precios. Pero las empresas oligopólicas pueden modificar también la demanda de bienes, directamente a través de la fijación de precios, comercialización y diversificación de productos, e indirectamente a través de los pagos a sus factores productivos, lo que incide en la distribución del ingreso.

En tercer lugar, en tanto los bienes que consumen los grupos de mayores ingresos requieren técnicas más intensivas en capital, por su mayor calidad y contenido tecnológico, los cambios regresivos en el ingreso inducen una reestructuración de la demanda que alienta el uso de técnicas intensivas en capital. Aquí deben explicitarse dos supuestos: que los coeficientes técnicos son relativamente rígidos y que los bienes suntuarios (por denominar así a los que consumen los grupos de altos ingresos) tienen coeficientes intensivos en capital.

En esta sección se discutirán algunos de estos supuestos y se revisará la forma en que ellos determinan un crecimiento dualista, tratando de precisar qué supuestos son cruciales. Primero, se aborda el tema de la tecnología, y en segundo lugar, ciertos aspectos de la organización industrial y del Estado.

### **1. Heterogeneidad tecnológica**

Está demostrado empíricamente que el supuesto de que para cada bien se utiliza sólo una técnica es incorrecto (Tokman, 1975). En realidad, en un período determinado coexisten distintas técnicas para producir un bien, con diferentes requisitos de capital, trabajo calificado y trabajo no calificado.

Quien ha analizado más sistemáticamente el proceso es Salter (1963 y 1966). Objeta este autor el supuesto tradicional que se hace en relación a las funciones de producción, de admitir una amplia sustitución técnica para combinar el total de recursos productivos. Aplica ese supuesto sólo para las nuevas inversiones que se realizan en cada período, sean de reposición o de au-

mento del stock de capital. De acuerdo a este enfoque, las inversiones realizadas en el pasado involucran una técnica que no puede ser cambiada, y en consecuencia, para ellas sus coeficientes técnicos son fijos. Por lo tanto, en un momento determinado el stock total de plantas de cada industria es heterogéneo y comprende una gran variedad de diseños tecnológicos, desde el más reciente y probablemente más intensivo en capital hasta el de las plantas más antiguas, que están cercanas a la obsolescencia.

¿Por qué coexisten estas diversas plantas y no se produce el desplazamiento de las plantas ineficientes por las eficientes? De acuerdo a la teoría tradicional, en ausencia de imperfecciones del mercado no podría verificarse esa coexistencia.

Un enfoque dinámico del problema permite explicar una u otra situación, dependiendo de algunos parámetros. Si todas las empresas, antiguas y modernas de una industria, enfrentaran los mismos precios de los recursos que utilizan, las de mayor intensidad de capital y productividad media del trabajo estarían obteniendo un mayor excedente por encima de los costos variables, es decir, una mayor cuasi-renta, que las empresas de baja productividad del trabajo. Es sabido que a estas últimas les conviene seguir operando mientras esa cuasi-renta sea positiva, aunque no alcance a cubrir los costos fijos. En caso contrario, es claramente más conveniente cerrar la empresa y obtener el valor de desecho<sup>12</sup>.

La expansión industrial a través de nuevas inversiones afecta los precios de los insumos, incluido el trabajo, dependiendo de las condiciones de oferta de éstos. Si la oferta de trabajo no es perfectamente elástica, el aumento de la demanda de trabajo derivado de las nuevas inversiones tenderá a elevar el salario, lo que afectará nega-

<sup>12</sup> A pesar de que puedan existir grandes diferencias en las cuasi-rentas, las tasas de utilidades con respecto al capital amortizado pueden ser iguales para las distintas empresas, aunque no es probable que ello ocurra. Ver Nelson et al. (1971), cap. IV.

tivamente a las empresas que están en el margen de obsolescencia, induciendo a algunas de ellas a cerrar. El crecimiento industrial altera así la composición tecnológica del stock total de capital. En una industria que crece muy rápidamente, y en la que se realizan inversiones que involucran cambios importantes de productividad, es muy probable que se produzca una alta modernización, con desplazamiento de las empresas tradicionales.

Así, el principal problema de sobrevivencia de estas empresas proviene de la pérdida de sus mercados ante la expansión de las más modernas. Estas pueden introducir tecnologías con economías de escala, lo que les permite conquistar mercados, más a través de las técnicas de comercialización que por rebajas de precios. Una defensa que pueden oponer las empresas tradicionales es la diferenciación de productos, especializándose en aquellas calidades que no pueden ser producidas a gran escala. La dispersión regional es otra forma de sobrevivencia de las empresas tradicionales, que les permite mantener mercados locales que no son atractivos para la gran empresa. Un tercer mecanismo que opera en favor de la coexistencia de empresas con desigual tecnología es la diferenciación de remuneraciones por segmentación del mercado laboral. Pero esto requiere un análisis más general de los mercados laborales, el que se realiza más adelante. Conviene antes elaborar más algunos aspectos relativos a la organización industrial, que inciden en la dinámica del dualismo.

## 2. La organización industrial y el Estado

En el análisis de una estructura económica dualista es relativamente fácil caer en la tentación de atribuir las causas de la diferenciación de productividad sólo a los factores tecnológicos. Pero es pertinente plantear la pregunta, ¿por qué algunas unidades económicas tienen acceso al progreso técnico, a la formación de capital y, en general, a los factores que contribuyen a elevar la productividad? La productividad de los recursos económi-

cos no es sólo un resultado tecnológico. También depende de ciertas condiciones sociales que determinan el sistema de precios, el acceso a los recursos y a la tecnología (Pinto, 1965).

Los propietarios de plantas de distinto nivel de eficiencia tienen ingresos iguales y, por lo tanto, una diferente capacidad de reinversión, de absorción de progreso técnico y de crecimiento. Pero esto sólo significaría que una determinada desigualdad inicial de la propiedad, explicada por algún accidente histórico, tendería a reproducirse y perpetuarse.

El proceso es más complejo, sin embargo. En efecto, varios aspectos no tecnológicos que condicionan el desarrollo de las empresas se refieren al acceso a la información, recursos y mercados, por un lado, y las relaciones que se establecen frente al Estado, por otro.

Tradicionalmente, la teoría económica consideró que el acceso a la información y a la tecnología era libre. Sólo la disponibilidad de recursos podría limitar la expansión de las empresas, de acuerdo al crecimiento de los mercados. Pero si ese acceso al conocimiento de las oportunidades es restringido, ello se constituye en una barrera para el crecimiento de algunas empresas, y por ende, en una desigualdad de oportunidades de crecimiento.

Se ha planteado que incluso para el caso de economías avanzadas el conocimiento y la información no son bienes libres (Vernon, 1966). El conocimiento de un empresario sería función de la "facilidad de comunicación" con las fuentes de generación de tecnología y con los mercados. En una economía pequeña, muy dependiente del exterior y con el ingreso y la propiedad muy concentrados, es fácil comprender que la facilidad de comunicación será mayor para aquellas empresas que controlan una mayor parte del mercado, tienen mayores vinculaciones con empresas extranjeras y se asocian a los grupos de mayor poder económico. Puede agregarse, como se planteará después, que en la misma dirección actúa la asociación con el poder político.

Las decisiones de inversión del grupo que concentra la información se basan fuertemente en el conocimiento que obtienen de las diversas fuentes que se han mencionado. Es casi redundante sostener que el acceso a la información de estas empresas va acompañado también de un acceso preferencial a los recursos financieros, nacionales y extranjeros.

El acceso selectivo a la información y los recursos les da a esos sectores un poder de negociación que normalmente no dispone la gran mayoría de empresas pequeñas y tradicionales. Las fuentes de información de éstas provienen predominantemente del mercado, con todo el rezago e imperfección que éste involucra para su transmisión. Además, su acceso a los mercados formales de capital es escaso, ya que no logran satisfacer las garantías y avales que se definen en función de las características financieras de las empresas modernas. Esto es tanto más válido cuanto más imperfecto sea el mercado de capitales y cuanto más esté asociado —por vínculos de propiedad o políticos—, al sector industrial oligopólico.

No significa esto que los sectores modernos estén eximidos de las leyes del mercado. Sólo implica que por su situación privilegiada en la economía, en cuanto se desenvuelven en un segmento muy reducido de población, pero que controla una alta proporción de recursos, disponen de canales de comunicación e información que les permite ir más allá de las limitaciones que impone el mercado para la mayoría de las actividades productivas. Pueden disponer de un largo horizonte de tiempo, a la vez que de un espacio interregional. Ello les permite negociar con mayores grados de libertad que las empresas tradicionales (Wellisz, 1957).

Es por esto que pueden incurrir en costos de factores significativamente diferentes con respecto a los sectores tradicionales. Como son los principales generadores de las fuentes de ahorro nacional, a la vez que sus principales usuarios, pueden negociar precios por el uso a largo plazo del capital, los que son inferiores a los pre-

cios de corto plazo. Desde el punto de vista del uso de trabajo, son esos sectores los que generan los puestos de más alta productividad, a la vez que los más interesados en reclutar una fuerza de trabajo estable y disciplinada industrialmente, de acuerdo a las exigencias de las tecnologías modernas. Si estas calificaciones se obtienen principalmente por aprendizaje interno en las firmas, éstas adquieren un incentivo por minimizar la rotación de personal, ya que de ese modo capitalizan la inversión en aprendizaje. Ello las induce a pagar remuneraciones superiores a los mercados informales (Doeringer y Piore, 1971).

El tercer factor relacionado con la organización industrial que restringe las posibilidades de un crecimiento igualitario de las firmas es la diferenciación de capacidades empresariales requeridas para administrar plantas de distinto tamaño. Si se supone, realísticamente, que la capacidad empresarial no se adquiere instantáneamente, sino por aprendizaje y experiencia, adecuadas a tamaños específicos de plantas, resulta obvio que no es igual administrar una empresa grande que una pequeña (Lydall, 1971). Hay una probabilidad de éxito en la gestión que es inversa al tamaño de las firmas y que está condicionada por la experiencia anterior. Así, es más probable que un empresario mediano pase a organizar una empresa más grande, de un tamaño  $x$ , antes que un pequeño empresario lo haga. Del mismo modo, puede suponerse sin violentar la realidad, que existen eventualmente más empresarios para organizar pequeñas empresas que para las grandes. Puesto que las tecnologías más modernas tienden a estar asociadas a tamaños más grandes de plantas, lo anterior significa una fuerte restricción para la modernización tecnológica de los pequeños empresarios <sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Con todo, si en una perspectiva histórica la tecnología parece ser el factor predominante en la determinación del tamaño de los establecimientos, en un momento dado deben reconocerse varios otros factores pertinentes, como el tamaño del mercado, la dispersión geo-

Finalmente, está el hecho de que en las economías modernas, y particularmente en América latina, la presencia del Estado es un factor determinante de la organización industrial. Como es sabido, la industrialización ha sido inducida por una política explícita del Estado, la que se ha traducido no sólo en medidas de carácter general, sino en un apoyo financiero directo a las empresas industriales, en unos casos, y en la creación de empresas públicas, en otros. Esta acción del Estado crea discontinuidades, primero, porque las empresas que tienen acceso al crédito público —normalmente subsidiado— o a ventajas tributarias, arancelarias o tecnológicas, pueden llevar a cabo una expansión mucho más allá de lo que sus propios recursos les permitirían; y segundo, porque las empresas públicas pueden organizarse a un gran tamaño desde el comienzo, contando, como lo hacen, con el aval del Estado para obtener créditos y licencias en los mercados internacionales <sup>14</sup>.

El efecto conjunto de las consideraciones anteriores —el desigual acceso a la información, al conocimiento tecnológico y a los mercados de capitales; la desigual probabilidad de tener éxito en la organización de empresas de mayor tamaño, y el desigual trato otorgado por el Estado— <sup>15</sup>, es que las actividades productivas se estratifican en sectores relativamente diferenciados entre sí,

---

gráfica del mismo, la organización en firmas de establecimientos múltiples o únicos, el grado de estandarización de los productos, entre los principales. Véase Pryor (1972).

Sobre el tratamiento metodológico del proceso de aprendizaje por la experiencia, véase Kennedy y Thirwall (1972), p. 38.

<sup>14</sup> No es éste el lugar para evaluar sistemáticamente los efectos de la intervención del Estado en la economía. Ello requeriría plantear el problema más general de las condiciones en que se ha dado el desarrollo económico de América latina y de las alternativas de políticas que se han abierto en diversas etapas. Véase Pinto (1965), Muñoz y Arriagada (1977), Foxley y Arellano (1977 a) y (1977 b).

<sup>15</sup> Podría considerarse, además, la entrada de empresas extranjeras, filiales de corporaciones multinacionales. Estas pueden partir "en grande" desde el inicio de sus actividades, aprovechando la experiencia y tecnología de sus matrices. Véase al respecto, Vernon (1966).

tanto en sus características como en su dinámica. Debe enfatizarse que ello se debe no sólo a razones tecnológicas, sino fundamentalmente a razones económicas y políticas. Por un lado está el sector de las empresas de gran tamaño, tecnologías recientes, alta capacidad de inversión, acceso fácil a los mercados de capitales y a los organismos de decisión del Estado y control relativamente grande de sus mercados. Es el sector que en la literatura reciente se lo identifica como moderno, formal o dominante. Por otro lado, está el sector de pequeñas empresas, familiares e individuales, el cual utiliza tecnologías primitivas, de muy baja productividad, tiene acceso escaso al sistema financiero, y cuando lo logra, es a un alto precio, opera en mercados competitivos y normalmente las políticas públicas generales lo benefician muy poco <sup>16</sup>. Es el conjunto que viene siendo denominado sector informal, tradicional urbano o subordinado <sup>17</sup>.

Los diversos aspectos de la organización industrial que se han mencionado tienen importancia en un análisis dinámico de las tendencias de la productividad y de los ingresos en el interior de cada industria, porque permiten escapar a la tentación de asociar mecánicamente es-

<sup>16</sup> No cabe duda que las políticas selectivas en beneficio de la pequeña empresa que aplicaron organismos como el Servicio de Cooperación Técnica en Chile tuvieron efectos positivos. Pero muchas veces estas políticas tuvieron un carácter más bien subsidiario, que trataba de compensar los efectos negativos de algunas políticas generales.

<sup>17</sup> Es evidente que este dualismo industrial es una mera ficción para describir los aspectos más sobresalientes del fenómeno de la heterogeneidad industrial. No debe desconocerse que en la mayoría de las industrias la realidad puede describirse mejor por un continuo de empresas, probablemente distribuidas en forma paretiana (muchas empresas en el extremo inferior y pocas en el superior), pero con segmentos intermedios de relativa importancia. Por otro lado, puede haber industrias o actividades en que por razones tecnológicas las plantas deben ser pequeñas y muy diversas, como es el caso de los talleres de reparación de vehículos. Aquí se pueden encontrar niveles de eficiencia desiguales, pero dentro de un rango limitado de tamaños. También se podrían citar los ejemplos opuestos, de actividades en que sólo pueden existir grandes plantas, como en el caso de las siderurgias, las petroquímicas, etc.

tas variables (o la distribución del ingreso por tamaños) con las tecnologías correspondientes a cada estrato industrial. Si bien es cierto que existe una asociación estrecha entre tecnología, productividad e ingresos, no es obvio que haya una relación lineal de causalidad en el sentido indicado. Frente a un determinado proceso de desarrollo dualista es preciso interrogarse por qué algunas empresas pueden crecer más rápidamente, incorporar las tecnologías más modernas y multiplicar sus ingresos. En otras palabras, si se parte de la premisa de que las diversas formas tecnológicas que coexisten en el sistema productivo no son más que un reflejo de diferentes dinámicas que se dieron en el pasado entre distintos grupos sociales, de diferentes procesos de acumulación de capital y desarrollo que experimentaron estos grupos; y de que, en general, el proceso de modernización y desarrollo que experimenta un grupo social particular está muy ligado a su acceso al poder político, a su participación en el sistema social y al control sobre ciertos recursos económicos y el propio aparato del Estado, entonces el problema del dualismo y la heterogeneidad tecnológica se replantea como un problema de desigualdad social y política, la que puede ser agudizada o reducida por determinadas políticas económicas. La participación en el sistema de poder es decisiva para las pretensiones de modernización tecnológica de un grupo social (véase Primera Parte, capítulo IV).

Pueden redefinirse, entonces, los sectores modernos como aquéllos que tienen una dinámica endógena, con apoyos externos y en el aparato del Estado. Son aquellos grupos que generan y utilizan la mayor parte de los excedentes. Por su control de ciertos recursos naturales, el control oligopólico del mercado y el nivel tecnológico alcanzado, generan la mayor parte del excedente nacional. Por su control de la propiedad de ese excedente, deciden las formas de utilización. Por su acceso político al aparato del Estado, influyen en la orientación de las políticas públicas, la asignación de los recursos y las formas predominantes de organización social. En otras pa-

labras, este sector concentra y lleva a cabo el proceso de acumulación de capital de todo el sistema, a través de la mediación del Estado y con el apoyo del sistema de relaciones internacionales del cual forma parte.

Los sectores tradicionales, en cambio, se definen por la falta de autonomía para participar en la acumulación de capital. Por su bajo nivel de desarrollo tecnológico, sus posibilidades de ahorro e inversión están sujetas a condiciones que se definen en el sector moderno y en el Estado. Un alto ritmo de inversión de éstos implica aumentos de la demanda de bienes o servicios que pueden ser suministrados por el sector tradicional, ya sea por la vía de la subcontratación para producir bienes intermedios o por la vía de la demanda final. Aquellas actividades de este sector que sean funcionales al sector moderno podrán obtener algún excedente y lograr una elevación de su productividad. Pero aquellas que sean competitivas o sustitutivas tenderán a desaparecer. Un bajo nivel de inversión del sector moderno y del Estado tendería a generar los efectos contrarios.

Que la dinámica del sector moderno sea endógena significa que la demanda final se genera dentro del mismo sector (demanda interna de los grupos medios y altos) o en las exportaciones. Los recursos y los incentivos para la inversión provienen también del sector (incluido el Estado, que a su vez está expuesto a la misma dinámica y el exterior; Sunkel, 1972). Una parte del gasto, sin embargo, se destina al sector tradicional, como también una parte de su producción. Estas son decisivas para la dinámica del último, no así para la del sector moderno (se retomará este tema en la cuarta sección).

### C. Los mercados laborales

Corresponde en esta parte analizar las implicaciones de la estructura industrial mencionada sobre los mercados laborales y la diferenciación de remuneraciones. En esta sección se discutirán dos temas centrales al res-

pecto: las causas de la diferenciación de salarios y los efectos que ella provoca en las oportunidades de empleo.

Desde el punto de vista más tradicional de la teoría de los precios, a largo plazo en una economía competitiva no deberían prevalecer diferencias de remuneraciones, más allá de las necesarias para compensar diferencias en la intensidad del esfuerzo que debe realizar el trabajador. La persistencia de los diferenciales ha sido atribuida a imperfecciones de los mercados, que impedirían una libre movilidad de los trabajadores entre ocupaciones y una libre contratación por parte de los empleadores.

En general, el concepto de las imperfecciones de los mercados fue desarrollado para describir la existencia de ciertos obstáculos a la movilidad de los agentes económicos, necesaria para producir la igualación de los precios de bienes y factores. Estos obstáculos se referían a circunstancias externas a los mercados (institucionales, por ejemplo), que producían fricción en las comunicaciones entre los agentes. Pero cuando el concepto de mercado es utilizado, no en su sentido restringido de intercambio puro, sino en un sentido amplio que implica un modo de organización de la economía nacional, las imperfecciones pierden su carácter explicativo y no son sino descripciones superficiales del problema de la desigualdad y de los desequilibrios económicos<sup>18</sup>. Al nivel más global de la organización económica, muchos aspectos institucionales no pueden seguir considerándose exógenos o externos al análisis.

<sup>18</sup> Puede ser útil recordar a este respecto una cita de Piero Sraffa: "Muchos de los obstáculos que rompen esa unidad del mercado, que es la condición esencial de la competencia, no tienen naturaleza de imperfecciones, sino que son ellos mismos fuerzas activas, que producen efectos permanentes e incluso acumulativos", en "Las leyes del rendimiento en condiciones competitivas" (tomada de King, 1972, cap. 1).

## 1. Teoría del capital humano

Uno de los intentos más sistemáticos por explicar los diferenciales de remuneraciones del trabajo está asociado a la teoría del capital humano. Esta trata de explicar los diferenciales de remuneraciones básicamente a través de la oferta de trabajo. Procede mediante una extensión de la teoría de la productividad marginal al caso de una fuerza de trabajo de calidad heterogénea. Está implícito el supuesto de que trabajo de calidad superior tiene una productividad más alta y, por lo tanto, un salario mayor. La mayor calidad sería el resultado de una mayor educación y capacitación de la fuerza de trabajo. Pero como la educación tiene un costo, el trabajador potencial tiene que evaluar, de acuerdo a sus preferencias temporales, la conveniencia de aumentar sus años de formación según los mayores ingresos que podría obtener. Incrementar la educación formal implica un costo directo y, además, el sacrificio de los ingresos presentes que se dejan de percibir. A cambio, se obtienen mayores ingresos futuros. La teoría es así una explicación sobre la demanda de educación y capacitación, es decir, del capital humano que el trabajador estará después en condiciones de ofrecer, una vez que se incorpore al mercado.

Aunque en sus líneas gruesas esta teoría es parcialmente apoyada por algunas evidencias empíricas<sup>19</sup>, ha sido objeto también de numerosas críticas. Estas apuntan a algunos supuestos discutibles y al enfoque teórico que se utiliza.

Los supuestos más criticados se refieren a que los trabajadores evalúan las alternativas educacionales en función de sus atractivos pecuniarios, sin atender a otros aspectos motivacionales de las mismas, y sin considerar los problemas de información. Desde el punto de vista de los empleadores o demandantes de trabajo calificado,

<sup>19</sup> Estas muestran, en general, que el efecto combinado de años de educación y años de experiencia en el trabajo explican la mitad de la varianza de ingresos (Blaug, 1976).

se supone que su preferencia por ese tipo de trabajo se basa en la mayor productividad física que eventualmente generaría. El problema aquí es que para un rango muy amplio de ocupaciones en que se realizan trabajos en equipo, no es posible identificar con precisión la productividad de un trabajador individual. Distinto es el caso si a los mayores niveles educacionales se les atribuyen mayores aptitudes de adaptación y potencial de aprendizaje, que una mayor productividad física propiamente tal. A partir de esta idea se ha desarrollado la teoría de que la educación sería más bien un eficiente mecanismo de selección de aquellos trabajadores que presentan una mayor capacidad de adaptación, de aprendizaje y disciplina que requieren las ocupaciones industriales. La eficiencia productiva es una cualidad que sería adquirida en el trabajo mismo.

Pero quizás más fundamental es la crítica que se dirige al enfoque<sup>20</sup>. Este se basa en el supuesto de que los futuros trabajadores, en una decisión individual, optan entre diversas alternativas educacionales o de entrenamiento, a fin de maximizar sus utilidades intertemporales. La posibilidad de optar entre alternativas que tienen costos distintos implica a su vez un acceso a sistemas de financiamiento de la educación. Se enfatiza así fuertemente el comportamiento optimizador de los trabajadores, pero se otorga muy escasa atención a los factores que determinan su acceso a las oportunidades de aprendizaje<sup>21</sup>.

En los países en desarrollo especialmente y con abundancia relativa de mano de obra, el acceso a la educación es muy restringido, como también a las ocupaciones de los sectores modernos, que permiten obtener

<sup>20</sup> Gordon (1972) presenta una reseña de los diversos enfoques que se han estado desarrollando en este tema. Ver también Cain (1975, 1976).

<sup>21</sup> Bowles (1975) sostiene que el enfoque de la teoría del capital humano basado en la optimización individual, excluye la noción de clases sociales para explicar las desigualdades en el mercado del trabajo.

un aprendizaje en el trabajo. Existe así un amplio contingente de fuerza de trabajo que debe optar a temprana edad entre una ocupación a bajos niveles de ingreso y permanecer desempleado o subempleado en actividades por cuenta propia. Ni siquiera la expansión de las facilidades de educación pública es garantía de mejoramiento de las oportunidades de empleo porque éstas dependen en definitiva de la demanda de trabajo calificado<sup>22</sup>. Pero los factores determinantes de esta demanda son prácticamente excluidos. Como se vio en la sección anterior, estos factores como también los de orden tecnológico y organizacional son altamente relevantes en la estratificación de las empresas y en su demanda de trabajo. Es conveniente, pues, analizar los efectos de una estructura empresarial dualista sobre la demanda de trabajo y los salarios. En este contexto se volverán a abordar algunos aspectos de la teoría del capital humano que se relacionan más con la organización industrial.

## 2. Mercados internos de la firma y segmentación laboral

Las características tecnológicas y de tamaño que diferencian a las empresas modernas de las tradicionales tienden a ocultar un aspecto que es decisivo para la comprensión del fenómeno del dualismo. Más allá de diferencias cuantitativas en el grado en que las empresas tienen ciertos atributos, lo relevante es que las empresas modernas representan un sistema de organización económica inexistente para las empresas tradicionales, el cual ha sido adecuadamente descrito por Galbraith (1970).

La empresa o la corporación moderna es una organización compleja, basada en la coordinación de múltiples procesos tecnológicos y en una división del trabajo

<sup>22</sup> Si el capital humano se adquiere también por aprendizaje en el trabajo, alguien podría predecir una eventual desaparición del dualismo laboral. Pero esta conclusión no se desprende si se consideran las migraciones internas como resultado de diferencias urbanorurales de salarios y si, además, se reconoce que la experiencia adquirida en un sector moderno es mayor que en un sector tradicional.

altamente especializada. Sus objetivos son múltiples, ya que, además de la maximización de beneficios, incluyen el crecimiento, desarrollo y diversificación en el tiempo, el establecimiento de un poder de negociación frente al Estado y los competidores, y, no menos importantes, la formación de equipos humanos altamente especializados y motivados por los objetivos de la empresa.

Para estas empresas es importante realizar internamente y en forma sistemática la calificación y formación técnica de su personal. La complejidad de este tipo de organización requiere que los puestos de trabajo se ordenen y jerarquicen de acuerdo a las responsabilidades involucradas. Por lo tanto, para la promoción interna cuentan no sólo las calificaciones técnicas necesarias, sino también las garantías de satisfacer los requisitos de responsabilidad y adhesión a los objetivos de la empresa. Esto sólo puede ser verificado a través de un sistema jerárquico de promoción.

Bajo este enfoque el trabajador no es sólo un vendedor de fuerza de trabajo, sino también un componente de un grupo humano con un sistema complejo de motivaciones. Una firma que busca maximizar la contribución de su persona debe, por lo tanto, atender al logro de aquéllas, entre las cuales se cuenta, además de la remuneración, la seguridad por el empleo, la posibilidad de aprendizaje y perfeccionamiento, la seguridad frente a riesgos, etc.

En base a este enfoque sobre el funcionamiento de las firmas modernas se ha elaborado la teoría de la competencia por los puestos de trabajo (Thurow, 1975). Esta sostiene que la productividad está asociada fundamentalmente a los puestos de trabajo. Una misma persona puede tener productividades muy distintas, dependiendo de qué puestos ocupa. La educación formal constituye más bien una credencial para ser promovido a los puestos de trabajo más productivos, pero ella no es el único requisito. Otras credenciales suelen exigirse, como pertenecer a ciertos estratos sociales, razas, edad, etc. El aprendizaje en el puesto durante un período inicial sería de ma-

yor relevancia que el contenido educativo propiamente tal <sup>23</sup>.

Como los puestos de trabajo en los sectores tecnológicamente modernos son escasos, se establece una competencia entre los trabajadores por acceder a ellos, motivados por los beneficios pecuniarios y no pecuniarios. Quienes no obtienen esos empleos deben optar por puestos en sectores menos productivos, con menores remuneraciones, o permanecer desempleados.

Para las firmas modernas, sus cuadros técnicos y de trabajadores constituyen una inversión que sólo pueden mantener a través de un sistema de remuneraciones e incentivos diferenciado con respecto a otras empresas. Los mayores salarios son una forma de distribuir los beneficios del aprendizaje interno y de retener al mismo tiempo a los trabajadores.

La masa de empresas tradicionales, que utilizan tecnologías relativamente anticuadas, son mucho más sensibles a los costos del trabajo y arriesgan en un grado mucho más alto el quedar fuera de competencia. Es poco probable, pues, que sigan políticas de "mercado interno", con la excepción de algunos trabajadores que ocupan un lugar estratégico.

Se configuran así mercados laborales segmentados. Por una parte, los sistemas laborales internos de las grandes firmas, en que los empleos se hallan muy institucionalizados y jerarquizados y en que el acceso a categorías superiores y de mayores remuneraciones se realiza por promoción y antigüedad; por otra parte, los mercados abiertos, que operando a la manera tradicional, se rigen principalmente por las condiciones de oferta y demanda. Aquí, las ocupaciones son de menor jerarquía social, los salarios bajos, la inestabilidad y rotación altas, los requerimientos de capacitación bajos y al mismo tiempo muy pobres expectativas de aprendizaje y promoción. Aunque en estos mercados abiertos participan principalmente las

<sup>23</sup> Nótese el contraste entre este enfoque y la teoría del capital humano, que enfatiza el contenido educativo.

empresas tradicionales, no se excluyen del todo las firmas modernas, en especial por sus demandas de trabajadores no calificados.

#### D. Dinámica del dualismo

Como se planteó al comienzo de este trabajo, el problema empírico central del cual debe dar cuenta una teoría del dualismo urbano es la explicación del fenómeno dinámico: el proceso de desarrollo desigual, según el cual los sectores modernos concentran los aumentos de productividad e ingresos y los sectores tradicionales concentran un volumen creciente de la fuerza de trabajo a bajos niveles relativos de remuneraciones. En las dos secciones anteriores se han analizado los principales mecanismos que, a nivel del funcionamiento de los mercados, generan desiguales oportunidades de empleo. Al abordar el problema dinámico, debe recibir especial atención la evolución de la estructura de la demanda y su incidencia en la desigualdad de oportunidades. Este es el tema de esta sección.

El concepto de crecimiento dualista no está exento de ambigüedades, como lo viene demostrando la literatura reciente (ver Fields, 1977). Aunque en la definición que se acaba de dar están los aspectos centrales, cuales son la concentración de los aumentos de ingreso en los sectores modernos, la ambigüedad surge cuando junto al crecimiento cambian los tamaños relativos de los sectores, en particular cuando el sector moderno amplía su tamaño en términos de población, absorbiéndola del sector tradicional. En este caso, la concentración de ingresos en el sector moderno obedece no sólo a un mayor enriquecimiento de quienes ya disponían de mayores ingresos, sino también del hecho de que hay un traslado de quienes tenían bajos ingresos y pertenecían a sectores primitivos hacia los sectores modernos.

Por otra parte, debe distinguirse el aumento o disminución del dualismo, de los cambios en la situación de

bienestar de los grupos pobres o del sector tradicional. Un aumento del dualismo, definido ahora como una concentración relativa de los aumentos de ingreso en el sector moderno con respecto a un período base puede ir acompañado de una tasa media de crecimiento del ingreso del sector tradicional suficientemente alta como para elevar su nivel de bienestar absoluto. ¿Es mejor o peor esta situación comparada con otra de reducción del dualismo, pero más lento crecimiento general, incluso del sector tradicional?

Estas son cuestiones que deben tenerse muy presentes en el análisis de situaciones empíricas y de casos históricos. Por la estrecha conexión que pueden tener estas situaciones con determinados sistemas políticos, este debate tiende a generar apasionamiento, lo que no debiera llevar a dejar de lado el esclarecimiento del tipo de modelo de desarrollo que efectivamente se ha producido.

En esta sección se abordará el análisis de la dinámica que condiciona un aumento o disminución del dualismo, independientemente de la evolución que tengan los niveles de bienestar. En base a las características de cada sector que se describieron en las secciones anteriores, se planteó la hipótesis de que el dinamismo del sector moderno es endógeno, es decir, depende de variables y comportamientos de las propias unidades del sector, los que han sido especificados por diversas teorías del crecimiento económico. En cambio, el dinamismo del sector tradicional es más bien exógeno, es decir, su crecimiento, en la medida que tiene lugar, depende de los estímulos que genere el sector moderno o el Estado.

No se pretende afirmar que en el sector tradicional no existan fuentes propias de crecimiento. El problema es que teniendo el sector un carácter dependiente con respecto al resto del sistema social y existiendo diversos mecanismos de relación con el sector moderno, en particular a través del mercado de bienes, son mucho más

fuertes los estímulos exógenos del sector que su propia generación de recursos.

En la literatura reciente se aborda este tema en términos de las relaciones de intercambio que se establecen entre ambos sectores. Mazumdar (1975) plantea esas relaciones en función de las estructuras de consumo que prevalecen en cada sector. Como se vio antes, estas estructuras también juegan un papel central en el análisis de Spaventa. Cada uno de estos sectores produce, consume e intercambia entre sí sus bienes. Llamemos X a los bienes producidos por el sector tradicional y consumidos por el sector moderno, e Y a los bienes del sector moderno que consume el sector tradicional. Como es obvio, los bienes que produce el sector tradicional son intensivos en trabajo no calificado y en tecnologías primitivas.

Si la dinámica del sector tradicional, es decir, el crecimiento de su ingreso depende del crecimiento del sector moderno, las propensiones a consumir los bienes que produce el sector tradicional son cruciales. En particular, la propensión a consumir bienes X es uno de los principales mecanismos de transmisión de crecimiento. Mientras mayor sea el tamaño del sector moderno, más alto será el efecto de la demanda inducida sobre el sector tradicional. Por otra parte, si el crecimiento del ingreso total del sector moderno es superior al del sector tradicional, el tamaño económico relativo del primero se estaría acrecentando, y fortalecería así el efecto de la demanda inducida y el crecimiento del sector tradicional. Bajo estas condiciones simplificadas, y suponiendo constancia de las propensiones a consumir, Mazumdar ha demostrado la posibilidad de una tendencia a una igualación de las tasas de crecimiento del ingreso total de ambos sectores. Pero adviértase que ello no implica necesariamente igualación del crecimiento del ingreso per cápita o de la ocupación en ambos sectores.

En una economía en que prevalece un proceso de migraciones rural-urbanas inducidas por las diferencias entre los salarios rurales y los salarios urbanos esperados, y en que el mercado laboral urbano se segmenta en

la forma indicada antes, puede suponerse que el crecimiento de los salarios urbanos tradicionales es muy bajo, como también el de la productividad del trabajo; su expansión consiste más bien en la incorporación de fuerza de trabajo. En el sector moderno, por otra parte, en virtud de las características de su organización industrial y del mercado laboral, el crecimiento se traduce más en aumento de la productividad y de las remuneraciones que del empleo. Por lo tanto, puede darse la paradoja de que un crecimiento del ingreso total igual para ambos sectores vaya acompañado de un crecimiento desigual de los ingresos per cápita y de las remuneraciones del trabajo.

Algunas características del desarrollo económico pueden agudizar más aún ese crecimiento desigual. Se ha llamado la atención al hecho de que con el desarrollo tiende a producirse una sustitución en el consumo de muchos bienes por otros de mayor calidad o sencillamente, por cambio en las necesidades experimentadas (Lancaster, 1966; Stewart, 1974). En los términos planteados antes, esa sustitución puede asumir la forma de reemplazo de los bienes X a que se hacía referencia, es decir, de los bienes producidos por el sector tradicional consumidos por el sector moderno, por bienes que produce el propio sector moderno. Un ejemplo típico lo constituye la aparición de los bienes durables electrodomésticos, que reemplazan formas tradicionales de satisfacer las necesidades del hogar<sup>24</sup>.

Del mismo modo, la producción en gran escala y con técnicas modernas de algunos bienes de consumo tradicional puede afectar predominantemente el consumo del propio sector tradicional, desviando su demanda hacia el sector moderno. Es el caso típico de muchos alimentos, del vestuario y del calzado, lo que aumenta la propensión a consumir bienes Y.

<sup>24</sup> Bacha (1976) ha planteado, además, una relación directa entre la inversión del sector moderno y el aumento del consumo de los bienes de lujo que produce y consume este sector.

Estas sustituciones tienden a deprimir las propensiones a consumir bienes producidos por el sector tradicional y, en consecuencia, el mecanismo equilibrador de la demanda inducida mencionado antes, deja de operar. Un determinado ritmo de crecimiento del sector moderno iría acompañado de ritmos más bajos de crecimiento del sector tradicional. En presencia de una expansión autónoma de la oferta de trabajo en este sector, ello podría incluso ir acompañado de una caída de las remuneraciones.

Aunque hay evidencias empíricas que señalan la presencia de un desarrollo desigual en algunos países de América latina<sup>25</sup>, varias de éstas no muestran un deterioro absoluto de las remuneraciones, sino por el contrario un aumento, aunque a ritmos más bajos que en los sectores modernos. Ello sugiere que hay otros mecanismos generadores de crecimiento de los sectores tradicionales.

Uno de éstos, relacionado también con la demanda inducida por el sector moderno, proviene de la alta elasticidad-ingreso de la demanda de servicios personales. El crecimiento del ingreso en el sector moderno induce una expansión del sector de servicios, los que tienden a ser producidos por la fuerza de trabajo del sector tradicional. En América latina este mecanismo ha estado cobrando una creciente importancia. Ejemplos típicos son los servicios para el hogar, talleres de reparación de vehículos y bienes durables electrodomésticos, recreación y turismo, producción de artesanía, etc.

Un segundo mecanismo generador del crecimiento del sector urbano tradicional proviene de la demanda intermedia del sector moderno. Se trata de la subcontratación de bienes intermedios o de piezas y partes para los equipos de capital. Dado los diferenciales de salarios e ingresos que prevalecen entre ambos sectores, con la expansión industrial del sector moderno se producen

<sup>25</sup> Webb (1974) lo ha detectado para el caso del Perú; Slighton, en Nelson *et. al.* (1971), para el caso de Colombia; Tavares y Serra (1971), Fishlow (1974) y Bacha (1976), para el caso de Brasil.

cambios en las ventajas comparativas de aquél con respecto al sector tradicional. Los procesos que son más intensivos en trabajo y que no tienen economías de escala ni requieren tecnologías modernas, pueden ser traspasados al sector tradicional, mediante subcontratos de trabajo. Ejemplos que pueden mencionarse se refieren a la industria metalmecánica (Wellisz, 1957), a la industria automotriz (Johnson, 1967) y a la industria textil y del vestuario (Schmukler, 1977). Por cierto, con el establecimiento de este tipo de relaciones, algunas características del sector tradicional comienzan a perderse. Por ejemplo, el predominio de mercados competitivos tiende a ser sustituido por una expansión de mercados oligopsónicos, en que unas pocas empresas modernas se convierten en los únicos compradores de los bienes producidos por las empresas tradicionales.

Una tercera fuente de crecimiento del sector tradicional proviene de su propia modernización y cambio tecnológico. Sin duda, es difícil sostener que esto puede lograrse con sus propios recursos. La importancia de este mecanismo depende básicamente de la acción del Estado, en cuanto éste asigne recursos de inversión y asistencia técnica al sector tradicional. La experiencia del Japón es de gran interés, en este sentido (Hosono, 1976).

### E. El dualismo y las políticas de industrialización

En las secciones anteriores se han reseñado los principales mecanismos que generan dualismo en la economía urbana, como también sus aspectos dinámicos. El análisis efectuado hasta ahora no ha tomado en cuenta los efectos de algunas políticas de industrialización que han tenido vigencia histórica en varios países latinoamericanos<sup>26</sup>.

La experiencia de industrialización de algunos paí-

<sup>26</sup> Para un análisis de este tema, véase Pinto (1965), (1970) y (1976). Véase también Tokman (1976).

### ANEXO — ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR URBANO INFORMAL EN AMERICA LATINA

País, ciudad	Fuente de información	Definición operacional del sector	VARIABLES consideradas para caracterizar el sector	Tamaño del sector
Paraguay, Asunción (PREALC, 1974)	Encuesta hogares de PREALC, 1973:	Sector autónomo: trabajadores por cuenta propia; trabajadores en empresas de menos de 5 personas y trabajadores ocasionales y domésticos.	Rama de actividad. Categoría en la: ocupación, edad, educación, status migratorio, ingreso. Tipo de trabajador (sueldo fijo, fluctuante, ocasional).	57 % de los ocupados de Asunción.
República Dominicana (OIT, 1975)	Censo de población (1970) y encuesta de mano de obra (1975).	Productividad sector económico: productividades inferiores a 50 % de la productividad media.	Rama de actividad. Ocupación. Tipo de trabajador (sueldo fijo, sueldo fluctuante, ocasional). Ingreso - pobreza.	22-24 % empleo urbano del país.
EL Salvador, San Salvador (PREALC, 1975)	Encuesta demográfica y de la mano de obra en el área metropolitana de San Salvador, PREALC 1974, y cifras censales y un censo de vendedores ambulantes del centro de la ciudad.	Sector informal: ocupados en el servicio doméstico; trabajadores ocasionales; trabajadores por cuenta propia con menos de 13 años de educación; y ocupados en empresas de hasta 4 personas.	Edad, sexo, educación, status migratorio, rama de actividad, ingreso. Análisis más detallado de vendedores del sector informal.	46 % de los ocupados de San Salvador.

País, ciudad	Fuente de información	Definición operacional del sector	Variables consideradas para caracterizar el sector	Tamaño del sector
Perú (Webb, 1975)	Censos, encuestas a mano de obra, cuentas nacionales y otras fuentes secundarias.	Categoría en la ocupación y tamaño unitaria productiva: unidades con menos de 5 personas y trabajadores por cuenta propia no profesionales y técnicos.	Ingreso, tendencias a través del tiempo. Rama de actividad. Categoría en la ocupación, migración, sexo, edad, educación.	53 % de la PEA en Lima. 62 % de la PEA en otras 8 ciudades. 37 % del ingreso total de Lima. 40 % del ingreso total de las 8 ciudades.
Ecuador (PREALC, 1976)	Encuesta de hogares, 1968.	Ingreso: monto inferior al salario mínimo.	Rama de actividad. Categoría en la ocupación. Status migratorio. Edad, sexo, educación, posición en el hogar. Tipo de trabajador (suelo fijo, fluctuante, ocasional).	52 % de la PEA urbana; algo más grande en ciudades del interior que en Guayaquil y Quito.
Brasil, Belo Horizonte (Merrick, 1976)	Encuesta de la mano de obra del área metropolitana, especialmente diseñada para estudiar la estructura de los mercados laborales, y tabulaciones especiales sobre migración y participación económica del censo de población de 1970.	Sector no protegido: PEA total registrado en el censo menos aquéllos que trabajan en unidades productivas que hacen contribuciones de seguridad social, los profesionales liberales, los empleados del sector público y los empleadores de unidades de más de 5 personas.	Posición en el hogar, edad, sexo. Tasa participación económica. Ingreso familiar. Status migratorio. Educación. Historia ocupacional de jefes de hogar.	31 % de la PEA de la ciudad.
Argentina, Córdoba (Sánchez y otros, 1976)	Encuesta.	Establecimientos de hasta 5 personas ocupadas y trabajadores independientes sin localización fija.	Edad, sexo, educación, migración, actividad económica, movilidad ocupacional, mercado de colocación de productos.	38 % de la PEA de la ciudad.
Argentina (Schmukler, 1977)	Entrevistas semiestructuradas a trabajadores por cuenta propia en industria textil y de confecciones.	Trabajadores por cuenta propia, limitado a rama textil y confecciones.	Tamaño del capital. Naturaleza de los vínculos con empresarios capitalistas.	No tiene por objetivo estimar el tamaño del sector.
Venezuela (Pereira y Zink, 1976)	Informe de una misión organizada por el Banco Mundial, 1975.	Sector no organizado: empresas con menos de 5 personas empleadas; trabajadores por cuenta propia, sin educación universitaria, y servicio doméstico.	Actividad económica, sexo, edad y educación.	44 % de la fuerza de trabajo urbano total. 40 % de la fuerza de trabajo de Caracas. 47 % de la fuerza de trabajo de zonas urbanas más pequeñas.
Bogotá (OFISEL, 1976)	Encuesta de hogares de ingreso socio-económico medio y bajo (menos de 500 pesos de 1971).	Sector informal: ausencia o casi inexistencia de trabajo asalariado. Clasifica las unidades productivas en que trabaja la PEA en 4 tipos según tamaño y grado de organización. Los tipos 1 y 2 se aproximarían al sector informal.	Análisis comparativo de los 4 tipos de unidades productivas. — Rama de actividad. — Características estructura ocupacional. — Especialización productiva. — División del trabajo. — Intensidad explotación factor trabajo. — Condiciones de trabajo. — Compra de insumos. — Venta de productos. — Calificación y salarios.	15 % de las unidades de producción son del tipo 1; 28 % del tipo 2; 31 % del tipo 3 y 25 % del tipo 4.

País, ciudad	Fuente de información	Definición operacional del sector	Variables consideradas para caracterizar el sector	Tamaño del sector
Colombia, Bogotá (Peattie, 1976)	Estudio antropológico de: a) Unidades productivas en un barrio marginal; b) Ocupaciones específicas típicas del sector; vendedores callejeros centro de la ciudad.	No explicita la definición operacional del sector.	Número y tipo de unidades; dónde obtienen insumos y precios de éstos; a quiénes venden (mercado) y cómo fijan precios. Formas de organización y propiedad. Ingreso. Contabilidad-planificación. Relación economía de la empresa y economía familiar. Permisos. Organización-control de calles.	No tiene por objetivo estimar tamaño del sector.
Chile (Tokman, 1977)	— Diversas fuentes secundarias: Cuentas nacionales, Censos de población 1970, Censo Industrial 1967, encuesta a la pequeña industria 1967, encuesta presupuestos familiares 1967 y de ingresos 1969, y otros.	No explicita la definición operacional del sector.	Rama de actividad. Intercambios comerciales entre sector informal, formal y rural.	42 % del empleo urbano y 29 % del empleo total del país. 21 % de la producción urbana y 17 % de producción total del país. 19 % del valor agregado.
Chile (Raczynski, 1977 b)	— Encuesta a establecimientos comerciales formales e informales de productos alimenticios en Ñuñoa, 1976. Censo de población.	Establecimientos pequeños versus supermercados.  Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados que son vendedores, artesanos, obreros, trabajadores en servicios, en medios de transporte y en actividades no bien especificadas y el total de empleados domésticos.	Competencia entre los establecimientos. Formas de organización y limitantes tecnológicas. Salarios-ingresos. Precios-ingresos. Precios-productos. Edad, sexo, educación y migración.	1960: 19-21 % PEA total. 28-30 % PEA urbana. 25 % PEA del Gran Santiago. 1970: 18-19 % PEA total. 24-25 % PEA urbana. 23 % PEA del Gran Santiago.
Perú, Lima (Moeller, 1977)	Estudio de vendedores ambulantes a partir de información disponible, entrevistas a expertos y encuesta a 100 de estos vendedores.	Vendedores ambulantes.	Ingresos Organización social de los ambulantes. Políticas del Estado hacia ellos. Relación con proveedores. Percepción de intereses.	No tiene por objetivo estimar el tamaño del sector.
Colombia, Cali (Birkbeck, 1977)	Estudio de caso (entrevistas y observación) sobre recolectores de basura.	Recolectores de basura.	Organización social. Ingreso a la actividad. Dependencia de la industria del papel.	No tiene por objetivo estimar el tamaño del sector.
México (Lomnitz, 1977)	Estudio antropológico en barrio marginal.	Residencia en barrio marginal, inseguridad crónica de empleo y de ingreso.	Organización social, redes de reciprocidad y ayuda mutua, articulación con la economía urbana.	No tiene por objetivo estimar el tamaño del sector.

ses latinoamericanos muestra una sucesión de etapas. Inicialmente, hasta la década de los años 30, la oferta de bienes industriales se distribuía más o menos proporcionalmente entre bienes importados y bienes nacionales. Estos últimos, salvo excepciones, eran producidos en establecimientos relativamente pequeños, de carácter artesanal, con técnicas casi manuales o en establecimientos fabriles mayores, pero que usaban tecnologías que en su mayoría correspondían a avances anteriores a la Primera Guerra Mundial. El dualismo del sistema económico provenía básicamente del desequilibrio entre el sector exportador y el resto de la economía.

La política proteccionista aplicada a partir de la crisis de 1930 significó un encarecimiento relativo de los bienes industriales y una desviación de la demanda por importaciones hacia los bienes de origen nacional<sup>27</sup>. El rápido crecimiento industrial que siguió a la postcrisis y durante la Segunda Guerra Mundial contribuyó, así, a absorber el alto desempleo que se había generado en la economía debido a la caída de las exportaciones. Esta reasignación de la fuerza de trabajo significó una reducción del dualismo de enclave que había prevalecido hasta entonces.

Históricamente, las primeras industrias sustitutivas habían sido las de alimentos y bebidas, vestuario, muebles, fundiciones e industrias mecánicas simples. La producción de estos bienes sobre bases tecnológicas tradicionales data desde muy antiguo en el modelo primario-exportador, al menos de países como los del cono sur. Por lo tanto, a medida que se comenzaron a aplicar las políticas sustitutivas de importaciones con mayor persistencia, las economías nacionales pudieron responder con una experiencia empresarial y técnica adecuada a las primeras fases del proceso. La desviación de la demanda hacia el mercado interno constituye, en esas condicio-

<sup>27</sup> Un resumen de los regímenes de protección que se comenzaron a aplicar en la década del 30 se encuentra en Corbo y Meller (1977), pp. 15-18.

nes, un estímulo significativo para el crecimiento de las empresas existentes. En el caso chileno, por ejemplo, el desarrollo industrial de las primeras fases se caracteriza mucho más por la expansión del empleo, que por aumentos de productividad (Muñoz, 1968, p. 99). Esto denota un crecimiento no dualista del sector industrial.

Por otro lado, la expansión industrial crea oportunidades para el crecimiento de actividades artesanales intermedias, de antigua tradición. El desarrollo industrial de esta primera etapa genera la necesidad de talleres de reparación, fabricación de piezas a pedido y aumento del transporte, actividades que pueden ser realizadas en pequeña escala y con alta intensidad de trabajo. Estas actividades pueden seguir siendo artesanales, aunque asociadas al sector moderno, lo cual involucra una difusión de las exigencias de calidad de éste y, por lo tanto, del proceso de aprendizaje y adiestramiento de trabajadores.

Con todo, el avance del proceso de industrialización hacia etapas más complejas genera discontinuidades y pone límites al desarrollo relativamente homogéneo. Por una parte, la industrialización sustitutiva de importaciones llevada a los sectores de bienes intermedios enfrenta la necesidad de introducir actividades con economías de escala y alta intensidad de capital, lo que genera una discontinuidad tecnológica del tipo mencionado por Leibenstein (1960). En relación con lo mismo, surge la necesidad de que el Estado aborde la creación de empresas públicas y mixtas fuertemente intensivas en capital (Muñoz y Arriagada, 1977). En tercer lugar, el crecimiento y diversificación de las inversiones extranjeras significan que al amparo proteccionista se establecen empresas industriales foráneas. Estos hechos generan un estrato empresarial de dimensiones y tecnologías no comparables con los estratos tradicionales, con un alto potencial de concentración de utilidades, reinversión y crecimiento en un breve período de tiempo. Por lo tanto, el sector industrial relativamente homogéneo en un principio, comienza a experimentar un dualismo creciente a partir de la interrelación que se suscita entre concentración de

beneficios, acceso preferencial al sistema financiero y a las instituciones que formulan políticas.

Este proceso se agudiza en etapas posteriores del proceso sustitutivo, en función de los cambios en la estructura de demanda y de las políticas que indujeron la creación de industrias "nuevas", es decir, aquellas en las cuales existía muy escasa experiencia empresarial y dominio tecnológico. Estas se asocian a la producción de bienes intermedios y durables, cuya demanda se incrementa por efecto del crecimiento del ingreso y de su desigualdad. La instalación de estas actividades supone la compra de plantas completas y contratos de asistencia tecnológica, o bien la proliferación de filiales de empresas extranjeras. Es evidente que estas industrias nacen con una alta concentración, ya que las tecnologías involucradas requieren grandes tamaños de operación para el aprovechamiento de las economías de escala. Su carácter monopolístico y el hecho de producir bienes destinados a grupos de altos ingresos son favorables al establecimiento de márgenes superiores de utilidades, los que, además, se ven abultados por aplicarse a costos relativos más altos (por mayor ineficiencia, pagos de royalties, mayor riesgo enfrentado por los inversionistas y salarios más altos a trabajadores calificados) <sup>28</sup>.

Estas características, tanto de la estructura productiva como de la organización industrial que emerge, producen importantes sesgos en contra de la absorción de trabajo por los sectores modernos en expansión <sup>29</sup>.

Estas consecuencias de la diversificación se ven reforzadas a medida que las industrias más tradicionales o antiguas, productoras de bienes esenciales, avanzan en su proceso de tecnificación y se hacen a su vez más dualistas. Con el crecimiento del tamaño absoluto del

<sup>28</sup> Para el análisis de este aspecto en el caso brasileño, véase Bacha (1976), primera parte, tercer capítulo.

<sup>29</sup> A partir de los años 50 la absorción de trabajadores por parte del sector industrial no artesanal se ha reducido sistemáticamente y en relación a otros sectores económicos. Ver CEPAL (1965). Para el caso chileno, ver Muñoz (1968), p. 99.

mercado se van creando condiciones favorables para que algunas empresas antiguas se expandan, adopten tecnologías intensivas en capital y eleven los requisitos de trabajo calificado. Este proceso es a costa de la desaparición de muchas empresas de carácter artesanal o fabril de tecnología antigua e intensiva en trabajo que no son capaces de modernizarse. No necesariamente esta transformación se traduce en reducción de precios relativos de estos bienes, ya que suele acontecer que muchos de ellos, aunque genéricamente son de consumo tradicional, ostentan un mayor nivel de sofisticación o se prestan para la diferenciación de productos de los mercados oligopólicos. Ejemplos típicos son los alimentos en conserva o envasados, que reemplazan a los alimentos frescos; las fibras textiles artificiales, que reemplazan a los tejidos de origen animal o vegetal. Con la modernización de esas industrias hay un aumento de la calidad de los bienes, que puede llevar aparejado aumentos de sus precios. Los efectos redistributivos de estos cambios pueden ser regresivos no sólo por la organización industrial oligopólica que surge, sino también por el carácter de la producción, que eleva el costo en que hay que incurrir para satisfacer determinadas necesidades básicas.

¿Cómo es posible que estas actividades de bienes de consumo habitual, pero de creciente sofisticación, crezcan bajo condiciones de un encarecimiento de sus precios relativos? El estímulo proviene del crecimiento y diferenciación de los ingresos, que expande la demanda de los grupos medios y altos principalmente, y de las políticas proteccionistas. En cambio, las actividades productoras de los bienes de "calidad tradicional" enfrentan un mercado que depende fundamentalmente de las coyunturas por las que atraviesa la situación distributiva de los grupos más pobres. Cuando estas coyunturas son progresivas, tienden a surgir excesos de demanda y encarecimiento relativo. No es probable que estas empresas gocen de economías de escala y excesos de capacidad, por lo que su respuesta ante una expansión es poco dinámica. Como tampoco gozan de expectativas

favorables a largo plazo, no existen incentivos para realizar inversiones que amplíen la capacidad de las plantas. Todo esto induce a que una fracción de los consumidores de estos bienes —probablemente trabajadores de mayores niveles de ingreso— desplacen su demanda hacia los bienes de mayor calidad, con lo que se refuerza la tendencia a un mayor crecimiento de las empresas más avanzadas tecnológicamente y que tienen una mayor flexibilidad de oferta. Por otro lado, ante coyunturas regresivas en la distribución, muchas de las empresas que producen los bienes de calidad tradicional deben desaparecer, restringiendo definitivamente la capacidad de oferta del sector y de absorción de empleo. Esto no sucede con las empresas que producen los bienes nuevos y que disponen de mayor capacidad de financiamiento a corto plazo.

Los cambios en la estructura de la demanda, considerados los cambios de diseño y los mejoramientos de calidad, tienden a asociarse así a un empeoramiento de la estructura distributiva del ingreso y a un estancamiento relativo del empleo industrial. Más en general, estos fenómenos provocan una modificación de los agrupamientos sociales. Por ejemplo, el rápido aumento de la producción de alimentos procesados y envasados, a costa de los alimentos naturales, señala un crecimiento relativo de grupos de ingresos medios y altos, localizados en las periferias residenciales de las grandes ciudades. Es indudable que detrás de la difusión de estos patrones de consumo y de producción, está la presencia cada vez más importante del capital y de la tecnología extranjera y de empresas nacionales que buscan mejorar su posición competitiva.

De este modo, las políticas proteccionistas exageradas, la apertura irrestricta al capital extranjero y el subsidio no selectivo del capital tienden a configurar grupos de empresas industriales muy modernas y de gran tamaño, pero ineficientes en el uso de sus recursos y con un alto poder de negociación frente al Estado. La concentración de beneficios y de altos salarios en ellos ori-

gina tendencias regresivas en la distribución del ingreso y lento crecimiento del empleo industrial, tanto por una baja absorción como por la destrucción de fuentes de trabajo en sectores tradicionales y primitivos, que no pueden beneficiarse en igual medida de estas políticas.

Con todo, estos efectos no deben considerarse argumentos en contra de las políticas de industrialización y de sustitución de importaciones, sino de las formas ineficientes y regresivas que ellas pueden adoptar en la práctica.

## F. Consideraciones finales

El objetivo de este trabajo ha sido reseñar y sistematizar un conjunto de hipótesis explicativas del proceso de desarrollo desigual o dualista que ha tenido lugar en algunos países de Latinoamérica.

El debate al respecto es bastante antiguo y se han formulado diversas teorías e hipótesis que enfatizan aspectos variados. En la actualidad ha cobrado nuevo vigor ante la revisión que se está haciendo de los modelos de desarrollo que tuvieron vigencia en décadas pasadas.

Las primeras contribuciones, en el período de postguerra, distinguen entre un dualismo que resulta de la yuxtaposición de sistemas económicos y sociales independientes unos de otros, aunque desiguales en cuanto al grado de modernización tecnológica, por un lado, y el dualismo que se genera en un sistema dado, en función de determinadas características del sistema como tal, por otro. En el primer caso, la evolución del dualismo depende de la capacidad de absorción del sector tradicional por el sector moderno. En el segundo, depende de la evolución de las características del sistema y de las interrelaciones que se produzcan entre los sectores. Este modelo de dualismo es más representativo de algunas regiones europeas y latinoamericanas, mientras que el primero lo es de otras regiones en desarrollo.

Puede llamar la atención que el análisis en este tra-

bajo se haya centrado en el concepto de dualismo, en circunstancias que desde hace bastante tiempo se viene reconociendo en América Latina la existencia de una mayor complejidad del sistema económico. Esta ha dado origen al enfoque de la heterogeneidad estructural, el cual intenta formular respuestas que el análisis neoclásico tradicional no ha podido abordar satisfactoriamente (CEPAL, 1968, y Pinto, 1970). Este análisis se caracteriza por suponer un alto grado de sustitución en los procesos productivos y en el consumo, como también un alto grado de respuesta y movilidad de los factores a las señales del mercado. De aquí entonces que los mercados pueden tratarse como si fueran homogéneos, porque los desajustes que pudieran ocurrir en los precios, cantidades y calidades tienden a ser rápidamente resueltos a través de la reasignación de recursos y los cambios en los precios relativos.

Pero cuando las posibilidades de sustitución de factores o bienes son limitadas o hay importantes discontinuidades, y cuando las respuestas y la movilidad de recursos son restringidas, ya sea por las formas de comportamiento de los agentes económicos, por la existencia de determinadas instituciones sociales, o por la lentitud de los procesos de aprendizaje social, los desajustes de los mercados pueden alcanzar tales dimensiones como para hacer poco operantes los enfoques tradicionales (Chenery, 1969).

El enfoque de la heterogeneidad estructural pretende hacer explícitas esas restricciones. Este concepto ha sido definido como "una coexistencia e interacción de múltiples formas productivas, vinculadas a relaciones sociales de trabajo y apropiación igualmente variadas" (Pinto y Di Filippo, 1974, pp. 241-2). Estas formas han resultado de las diversas fases por que ha pasado el desarrollo histórico de América Latina, desde aquellas centradas en los enclaves exportadores, luego en la industrialización sustitutiva de importaciones, hasta las más recientes, basadas en la presencia de corporaciones transnacionales. La caracterización empírica se hace en términos

de tres grandes estratos tecnológicos: los dos polos, primitivo y moderno, y uno intermedio. Hacia fines de la década del 60, el estrato moderno generaba más del 53 por ciento del producto total de América Latina, mientras que el intermedio lo hacía para el 42 por ciento y el primitivo para el 5 por ciento. En cambio, la distribución del empleo era de 18, 48 y 34 por ciento, respectivamente (Pinto, 1976).

Pero más que coexistencia de tecnologías y niveles de productividad tan desiguales, se ha enfatizado en este enfoque la interacción que se da entre estos estratos. Así, se ha sostenido que "aunque la heterogeneidad vaya profundizándose, existe dentro del conjunto del sistema en movimiento, un continuo cambio de posiciones de las diferentes actividades, que acompaña al proceso de expansión y modernización cíclicos. De este modo, 'la composición' de los diversos estratos no es en absoluto constante. Hay actividades primitivas que pasan a ser modernas y otras modernas que pasan a ser intermedias, del mismo modo que hay intermedias que se modernizan, se mantienen o retroceden. Se está lejos, por lo tanto, de la idea de un despegue de cosas separadas, que tienen escasa relación mutua" (Tavares y Serra, 1971, p. 935).

Pinto (1970), por su parte, había planteado su crítica al dualismo sosteniendo que en éste, "el punto clave no es que se tratara de áreas diferenciadas, sino que era nula o mínima la 'irradiación' del foco exportador hacia el 'hinterland'. El primero crecía hacia y desde fuera; el segundo, 'vegetaba', sin otros estímulos que los 'endógenos'". La referencia aquí es al dualismo clásico, caracterizado por los modelos de enclave exportador.

Como puede desprenderse de las secciones anteriores, este trabajo está lejos de tratar de revivir el enfoque de ese dualismo clásico de enclave. Por el contrario, se ha utilizado un concepto de dualismo interdependiente que sólo simplifica el número de estratos tecnológicos y laborales, manteniendo como una noción central las interdependencias que se verifican entre el polo moderno y el tradicional, primitivo o informal.

Desde luego, no se ha intentado formular un análisis global del sistema económico, sino tan sólo del sector urbano, teniendo presente el impacto que significan las migraciones en la oferta de trabajo urbana. Al privilegiar los problemas de la demanda de trabajo y, por lo tanto, el funcionamiento de los mercados de bienes, se ha planteado una génesis y reproducción de los sectores tradicionales urbanos estrechamente vinculados a algunas características de la organización industrial de los sectores modernos. Reconocer esta interdependencia, como también la que se verifica a través de la composición de las demandas finales de uno y otro sector, no significa ignorar que en definitiva hay un sector dominante y otro subordinado. En un sistema de economía mixta —más propiamente de capitalismo de Estado, como los que prevalecen en la mayoría de los países de América Latina—, no cabe desconocer que el dinamismo del sistema global está condicionado al funcionamiento del sector moderno y a sus vinculaciones con el Estado y con la economía internacional (Sunkel, 1972).

Este enfoque no es contradictorio con la posibilidad de que haya algunas unidades productivas que se desplacen entre el sector moderno y el tradicional. En un universo de cambio tecnológico acelerado y de permanente transformación de los patrones de demanda, es concebible —y más aún, probable—, que empresas que en una fase histórica fueron modernas, en otras pasen a engrosar las filas de los sectores tradicionales. Es menos probable lo contrario, si bien no imposible, sobre todo cuando se consideran experiencias de fusiones y trasposos de activos de empresas tradicionales, que han servido de punto de apoyo para la consolidación de grupos financieros que luego asumen posiciones de liderazgo. Otro caso no poco frecuente es el de modernización de empresas obsoletas a través de la intervención del Estado, quien compra las empresas cuando el sector privado pierde interés en ellas, por su baja rentabilidad y las revende cuando se han modernizado.

Si el objetivo central del enfoque de la heterogenei-

dad estructural es mostrar a nivel global los factores determinantes del desarrollo desigual, aunque interdependiente, no hace gran diferencia el que operacionalmente se consideren dos, tres o cuatro segmentos. Sin embargo, en tanto se pretenda avanzar en el conocimiento de las interrelaciones entre sectores modernos y tradicionales y sus efectos sobre el empleo, parece imprescindible formular enfoques más desagregados. Esto se refiere no sólo a la distinción de un mayor número de estratos tecnológicos, sino también a la desagregación en términos de sectores productivos. Pero esto rebasa los límites del presente trabajo.

Reconocida la estrecha interrelación que se verifica entre los segmentos de la economía dualista y aclarada la diferencia de enfoque con el modelo de enclave exportador, la pregunta central se refiere a los factores determinantes que originan y mantienen el desarrollo dualista en economías urbanas. La reseña hecha muestra que las principales hipótesis pueden agruparse según que enfaticen rigideces en los mercados de factores o en los mercados de bienes. Estas divergencias, en cierto modo, reviven las que se produjeron entre la teoría neoclásica y la teoría keynesiana en la década de los años 30.

Aunque este debate tuvo origen en un contexto histórico totalmente diferente, como el caso de los países industrializados durante la crisis de los años 30, y su objetivo estaba encaminado a precisar cuáles eran las variables centrales de ajuste del sistema, hay enfoques y supuestos comunes en ambas controversias. La teoría neoclásica analizaba los problemas del desempleo en términos de distorsiones en el mercado de trabajo. El desempleo se debería a un salario superior al de equilibrio. Su eliminación requería un ajuste del salario hasta el nivel de equilibrio. Keynes, por otra parte, argumentó que el origen del desequilibrio estaba en un déficit de demanda efectiva, debido al comportamiento de los inversionistas. De nada serviría una baja del salario, e incluso ésta agudizaría el déficit de demanda agregada.

Detrás de estas posiciones hay supuestos diferentes

con respecto a la flexibilidad de los precios y más aún, con respecto a la estructura de los mercados. Cuando éstos son competitivos y los bienes son perecederos, los precios asumen un comportamiento flexible; cuando son oligopólicos y los bienes son duraderos, tienden a predominar rigideces a la baja. Por lo tanto, una baja de salarios se traduce más en una caída de la demanda que de los precios.

Aunque el debate keynesiano se refirió al desequilibrio macroeconómico, es indudable el parentesco que tiene con el debate sobre dualismo señalado antes. Para las economías avanzadas, el desequilibrio macroeconómico se traduce predominantemente en desempleo abierto. Para las economías en desarrollo, en cambio, donde los niveles de ingreso son muy bajos y los mecanismos públicos de transferencias muy rudimentarios, los trabajadores que no encuentran ocupaciones en los sectores industriales más modernos no pueden darse el lujo de permanecer desempleados. Deben optar por empleos en actividades de muy baja productividad o incluso generar actividades por cuenta propia.

El enfoque de Vera Lutz sobre el dualismo revive la vieja posición neoclásica que ve el desajuste del sistema en términos de distorsiones en el mercado del trabajo. El enfoque de Spaventa, por otra parte, enfatiza la importancia del mercado de bienes, y en especial, el comportamiento oligopólico de las empresas modernas, los sesgos intensivos en capital de sus tecnologías y la composición de la demanda, todo lo cual restringe dinámicamente las posibilidades de crecimiento del empleo en los sectores modernos.

En el caso de los países latinoamericanos hay evidencias empíricas que señalan la presencia de un desarrollo desigual para distintos sectores sociales. Ello ha contribuido a generar y difundir el subempleo urbano y la diferenciación de mercados laborales. Algunos intentos de explicación de ese fenómeno se han planteado, por el lado de la oferta de trabajo, en términos de diferencias en la acumulación de capital humano o por un

comportamiento de los trabajadores que acepta el desempleo como el costo de la búsqueda de trabajo. El primero de los enfoques ha sido criticado, tanto por sus bases teóricas como por no dar cuenta, empíricamente, de un margen importante de los diferenciales de ingresos. El segundo de los planteamientos no ha sido analizado suficientemente a nivel empírico.

Con todo, el hecho de que se constate la presencia de segmentos importantes de trabajadores con bajos ingresos a niveles de subsistencia y que no encuentran suficientes oportunidades formales de empleo, ha llevado a enfatizar los problemas por el lado de la demanda de trabajo. Al respecto, las características de la organización industrial oligopólica, de la difusión tecnológica, como también la composición de la demanda y oferta de bienes finales, y las orientaciones de algunas políticas públicas afectan las posibilidades de expansión del empleo en los sectores modernos. El dualismo que se origina en estas condiciones involucra así una estrecha interdependencia entre los estratos moderno y tradicional.

## Capítulo VI

### UNA EXPLORACION SOBRE LA NATURALEZA DE LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS SECTORES INFORMAL Y FORMAL \*

VICTOR E. TOKMAN

El propósito de este trabajo es tratar de ordenar el debate que se ha suscitado en torno al sector informal. Desde que la OIT sancionó oficialmente el nuevo término (OIT, 1972), la bibliografía sobre el tema ha estado en constante aumento, vinculando sus aspectos sustantivos con el desarrollo del pensamiento económico de las décadas precedentes. Como en todas las discusiones registradas en el pasado, los diferentes niveles en que se efectúan los análisis hacen más intrincado el problema y el recién incorporado tal vez llegue a pensar que el debate contribuye muy escasamente a nuestro conocimiento del desarrollo económico. No compartimos esa apreciación porque estimamos que las discusiones sobre el sector informal han servido por lo menos para estimular el antiguo debate acerca del desarrollo en la periferia, permitiendo una mejor aprehensión de la realidad económica y, especialmente, una comprensión más adecuada.

\* Este trabajo fue presentado al seminario de Santiago y es parte del publicado en la Revista de la CEPAL, 1er. semestre de 1978, con el mismo nombre.

da de las causas del subdesarrollo y las vías posibles para superarlo.

No es intención de este trabajo abocarse al análisis de la generación del sector informal, ni abordar los problemas que entraña su definición o sus relaciones con los debates económicos anteriores<sup>1</sup>. Nos limitaremos más bien al aspecto, sin duda crucial, de las interrelaciones entre el sector informal y el resto de la economía. La bibliografía existente será utilizada en la medida que se relacione con el marco metodológico adoptado.

En la primera parte del trabajo tales aspectos serán abordados desde una perspectiva conceptual, mientras que en las dos siguientes se intentará verificar en forma empírica la situación, empleando información disponible sobre Chile.

#### A. El debate teórico

Es indudable la relevancia de la interrogante planteada por Hart (1973) acerca de si el ejército de reserva conformado por desempleados y subocupados constituye realmente una mayoría pasiva y exotada, o si sus actividades económicas informales exhiben alguna capacidad autónoma para generar un alza en los ingresos de los pobres de las ciudades. La respuesta a tal pregunta contribuirá a esclarecer la naturaleza del sector, su probable evolución y las políticas más adecuadas para encararlo. Para esclarecer esta interrogante se requiere efectuar un análisis del proceso de acumulación y la literatura se ha aproximado al problema con dos enfoques alternativos.

Por una parte, se argumenta que las actividades del sector informal generan excedentes, o están en condiciones de hacerlo, siempre que la política global no discrimine en su contra. El enfoque contrario sostiene que la característica principal de las actividades informales es

<sup>1</sup> Para una reseña de la bibliografía existente respecto del sector informal, véase Tokman (1977).

su incapacidad de acumulación, la cual es consecuencia, a su vez, del proceso de acumulación fuera del sector y, en último análisis, del que se registra a nivel mundial. La primera interpretación supone que las relaciones entre el sector informal y el resto de la economía son "benignas", mientras que el segundo atribuye a las actividades informales un carácter subordinado o dependiente.

Dentro de cada uno de estos enfoques no hay acuerdo en lo concerniente al grado de integración del sector informal. No existe, por lo tanto, una interpretación única del proceso. La naturaleza cerrada o autónoma del sector informal o su integración implicará diferentes modalidades de inserción y afectará de distinta manera el proceso de acumulación.

#### 1. El enfoque de las relaciones benignas

Los iniciadores del debate respecto del sector informal (Hart, 1970 y 1973, y OIT, 1972) visualizaron el potencial que éste encierra para el logro de un patrón más adecuado de crecimiento, que contemple una mejor distribución del ingreso. Para los autores mencionados, informal es la manera en que aquellos que carecen de un empleo bien remunerado se las arreglan para producir o vender algún bien o servicio que les proporcione un ingreso. Su inventiva para hacer frente a una situación caracterizada por la falta de acceso a los recursos y a los mercados y su capacidad de supervivencia bajo condiciones desfavorables constituye para dichos autores una clara demostración de la potencialidad de desarrollo de sus actividades. No obstante, las respuestas a preguntas como ¿dónde se sitúa este crecimiento potencial?, ¿cuáles son las tendencias previsibles? y ¿hacia qué áreas deberían dirigirse de preferencia los esfuerzos de políticas? están estrechamente vinculadas al problema de si se visualiza el sector como un compartimento estanco y autónomo o, por el contrario, como uno integrado al resto de la economía de una manera complementaria y, por ende, benigna.

a) **Bajo condiciones de autonomía: el enfoque dualista.** Varios son los autores para los cuales el sector informal constituye un segmento autónomo, que se caracterizaría por suministrar ocupaciones, así como bienes y servicios a los grupos de más bajos ingresos de la población urbana. Como lo señala claramente Oshima (1971), "los propietarios, sus familiares no remunerados y los empleados trabajan los unos para los otros y se compran mutuamente los productos". Esto significa por cierto que el sector carece de vínculos con el resto de la economía.

El sector informal autónomo es económicamente eficiente y exhibe ventajas comparativas con respecto a actividades similares desarrolladas en el área formal. Su principal ventaja la constituyen las proporciones socialmente adecuadas de factores utilizados en el proceso productivo, ya que se maximiza el empleo de mano de obra sin provocar requerimientos exagerados de capital o presiones excesivas sobre la balanza de pagos. Esto último se explica en virtud de la tecnología utilizada, dado que se requiere escaso capital y además se usa por lo general, maquinaria de segunda mano u obsoleta (si se la juzga con los criterios del sector formal)<sup>2</sup>.

El eficiente uso que las actividades informales hacen de los factores disponibles da origen a un excedente económico, el cual, adecuadamente aprovechado, puede traducirse en un mayor crecimiento. El grueso de dicho excedente es reinvertido dentro del propio sector con el objeto de minimizar riesgos, en tanto que otra parte se orienta a través de un sistema financiero informal, por lo común a tasas de interés bastante elevadas, o se canaliza directamente en favor de empresas de carácter familiar (Hart, 1970). El ahorro personal es sin duda es-

<sup>2</sup> Ello no involucra necesariamente ineficiencia. Como argumentan de manera explícita Oshima y especialmente OIT (1972), hay un amplio rango de operaciones dentro del cual las actividades informales utilizan menos capital por unidad de producción o pueden obtener este resultado mediante el mejoramiento de las técnicas empleadas.

caso<sup>3</sup> y se le destina principalmente a mejoramientos de las viviendas o a nuevas construcciones. Este tipo de inversión no es computada en las cuentas nacionales. Sin embargo, los antecedentes proporcionados por Frankenhoff (1967), por ejemplo, sobre la formación de capital en el rubro viviendas en las comunidades conformadas por las "favelas" de Río de Janeiro, estimada en unos 50 millones de dólares al promediar el año 1966, sugiere que su rehabilitación constituye una alternativa económicamente más viable que su erradicación y posterior reasentamiento.

b) **Bajo condiciones de integración: el enfoque de la complementariedad.** El potencial de crecimiento del sector informal autónomo se ve fortalecido cuando las actividades que lo conforman se encuentran integradas al resto de la economía, puesto que se supone que los vínculos revisten el carácter de complementarios. Dentro de este marco analítico, el sector informal es visualizado como un exportador de toda clase de productos, pero en especial de servicios<sup>4</sup>. Juega un papel clave en el proceso de distribución, debido a que se encuentra situado cerca de los consumidores finales, a que suministra crédito a los adquirentes, a que les vende en pequeña escala, tal como ellos lo requieren, y a que mantiene existencias adecuadas (Weeks, 1971; McGee, 1974). Como este último autor señala (1973), los comerciantes del sector informal están insertos en un sistema de intercambio vertical de bienes, ya sea vendiendo víveres (abarrotes) a la población urbana (intercambio vertical hacia arriba) o artículos producidos en las ciudades (intercambio ver-

<sup>3</sup> Oshima (1971) plantea explícitamente su discrepancia con esta observación, puesto que considera que la mayoría de las personas dentro del sector informal se ven por lo común constreñidas a "desahorrar" para subsistir. Sostiene más adelante que una de las secuelas positivas de toda política en favor de estas actividades consiste en la desaparición de este ahorro negativo.

<sup>4</sup> Hart (1973) sugiere que los servicios ilegales constituyen el principal rubro de exportación del sector informal.

tical hacia abajo), como ocurre con los textiles. El sector informal es visualizado igualmente como importante abastecedor de servicios, de transporte y comunicaciones, por ejemplo, en ciudades en las cuales éstos son deficitarios (Hart, 1970).

Estas actividades se encuentran por consiguiente integradas de manera estrecha al resto de la economía, exportando las tres cuartas partes de su producción e importando un porcentaje similar de su consumo. Por otro lado, la mencionada vinculación es benigna, toda vez que la mayor parte de las exportaciones están constituidas por servicios —comercio y actividades domésticas—, los cuales son complementarios a la producción formal y resultan afectados de manera sólo gradual por el cambio tecnológico (Webb, 1974). La capacidad de acumulación del sector resulta entonces mejorada por su acceso a través de estos flujos comerciales a los mercados en expansión del resto de la economía.

**c) Tendencias previsibles.** Quienes conciben el sector informal como fuente de crecimiento potencial, sea autónomo o integrado, afirman que dicho crecimiento puede ser evolucionario en el sentido de que una fuerza de trabajo cada vez más amplia se incorpore a niveles superiores de ingreso<sup>5</sup>. Si el sector es autónomo resulta imposible predecir tales tendencias, ya que, si bien se reconoce que posee capacidad de acumulación, su tasa de crecimiento es una variable exógena con respecto a la del sector formal y al aumento de la oferta de mano de obra para el sector informal. Es posible imaginar diferentes tipos de situaciones que podrían conducir bajo condiciones de autonomía tanto a un crecimiento evolutivo como a uno involutivo.

<sup>5</sup> A Weeks (1973) no le caben dudas de que el sector informal crecerá. A su juicio, la cuestión relevante consiste en establecer si dicho proceso será evolutivo o involutivo. En el primer caso, una fuerza de trabajo cada vez mayor se va incorporando a un nivel de ingreso real estancado o en declinación; en el segundo, la absorción de mano de obra se produce a niveles de ingreso en progresivo aumento.

A la inversa, en presencia de condiciones de integración, es factible pronosticar que el tamaño del sector informal se expandirá al mismo ritmo que el del formal, ya que predominarán en este contexto relaciones de complementariedad. Esto es consistente, sin embargo, con patrones disímiles de crecimiento dentro de cada sector, siendo lo más probable que la productividad y el ingreso promedio dentro del informal permanezcan constantes, mientras la ocupación aumenta en forma rápida y que la productividad por trabajador se eleve más rápidamente que el empleo en las actividades formales (Webb, 1974). Mazumdar (1976) desarrolla con mayor profundidad este enfoque, llegando a la conclusión de que si las propensiones a consumir bienes producidos por el sector informal son estables en éste y en el formal, ambos se expandirán a la misma tasa. En cambio, si como consecuencia de la mayor integración de las actividades informales al resto de la economía y de la existencia dentro del sector formal de un sesgo en contra del consumo de los bienes que aquéllas producen, se prevé una tendencia a la baja, entonces la tasa de crecimiento del sector informal irá a la zaga de la del formal.

Este enfoque considera que la formulación de políticas en favor de las actividades informales es no sólo viable, sino también imprescindible. Como lo señala la OIT, "el sector informal posee un potencial para el crecimiento dinámico y evolutivo, pero los nexos imperantes de restricciones y desestímulos indican que también están latentes las semillas del crecimiento involutivo". Se afirma que el sector informal exhibe desventajas estructurales<sup>6</sup>, debido a que se ha desarrollado no sólo al margen del apoyo del Estado, sino a pesar de un constante hostigamiento. Cabe suponer entonces que una política global más adecuada se traducirá en un desplazamiento

<sup>6</sup> Emmerij (1974) denomina desventaja inherente cuando se supone que el sector informal es siempre menos eficiente, en oposición a la desventaja estructural, en el que la mejor posición que exhibe el sector formal es consecuencia de los privilegios de que goza.

de recursos hacia las actividades informales, permitiéndoles absorber a niveles superiores de productividad una fuerza de trabajo que está en constante expansión (OIT, 1972; Weeks, 1973; Sethuraman, 1976). Las políticas se esbozan entonces dentro de un contexto autónomo, tal como el mejoramiento tecnológico en el sector informal (Oshima, 1971), o dentro de un sector más integrado, fortaleciendo los vínculos, a través de la subcontratación con el sector formal público y privado, del incremento de ventas de productos informales (herramientas y equipos, por ejemplo) a la agricultura y, finalmente, de la redistribución de ingresos en favor de los grupos más pobres (OIT, 1972; Weeks, 1972).

## 2. El enfoque de la subordinación

La mayoría de los autores que postulan que las actividades informales son dependientes, analizan el proceso de acumulación a nivel internacional y consideran la existencia del sector informal como la manifestación nacional del inequitativo sistema económico internacional prevaleciente. El examen de estas relaciones se ha hecho considerando las relaciones de intercambio y de precios (Prebisch, 1963; Amin, 1973), la transferencia e incorporación de tecnología (Pinto, 1965; Quijano, 1974) y el rol que en el proceso asumen las empresas transnacionales (Arrighi, 1970; Sunkel, 1973; Bienefeld, 1975). El principal argumento de este enfoque reside en que en las naciones industrializadas el proceso de acumulación se traduce en que los mejoramientos de productividad son retenidos al interior de los centros, en tanto que, simultáneamente, los avances en la productividad que se producen en la periferia son transferidos al centro a través de diferentes mecanismos. Estos configuran toda una gama que va desde la determinación de los precios internacionales y el control de los mercados hasta arreglos institucionales promovidos por las empresas transnacionales.

Como consecuencia de lo señalado, el proceso de

acumulación en la periferia exhibe un carácter dependiente, lo cual da origen a una estructura heterogénea, debido a que el progreso tecnológico no se expande de manera uniforme, sino que se concentra en los segmentos modernos de la economía, sin desplazar las antiguas técnicas, e induciendo un proceso de superposición, en lugar de uno sustitutivo. La capacidad de difusión de este tipo de progreso técnico está a su vez limitada por la baja elasticidad ingreso por productos alimenticios que exhiben aquellos que son sus beneficiarios y por el sesgo que el aludido cambio tecnológico involucra en contra de la producción de bienes de capital y del uso de materias primas, y en favor del empleo de técnicas más intensivas en capital. El excedente económico se concentra en las empresas oligopólicas, por lo general de propiedad extranjera, cuya propensión a invertir está determinada principalmente por la disponibilidad de divisas para la repatriación de las utilidades<sup>7</sup>. El resultado de este proceso de acumulación es un crecimiento lento de la demanda de mano de obra, elevándose al mismo tiempo el perfil de calificaciones requerido. Ambos elementos se combinan con un rápido incremento de la oferta de mano de obra urbana, dando origen a un sector informal o un polo marginal. En este sentido, las relaciones entre los sectores formal e informal deberían ser analizadas como un componente de un sistema subordinado de interrelaciones a nivel internacional; el excedente económico generado en su interior es traspasado al resto de la economía como paso intermedio de la transferencia de excedente desde la periferia a los países centrales.

<sup>7</sup> Arrighi (1970) calcula que para que la disponibilidad de divisas pueda asegurar a las corporaciones transnacionales la repatriación de su capital y utilidades; la inversión bruta extranjera en África tropical debería expandirse a tasas superiores al 10-12% anual. A la luz de las tendencias históricas, parece muy improbable que dichas tasas lleguen a concretarse. Cabe concluir entonces que se suscitará un deterioro del proceso de acumulación, con una baja en la propensión a invertir y una restricción cada vez más aguda en la disponibilidad de divisas.

El mecanismo de transferencia de excedentes desde el sector informal será diferente según si el sector es autónomo o integrado al resto de la economía.

a) **Bajo condiciones de autonomía: el enfoque de la marginalidad.** Diversos autores que sustentan la hipótesis del papel subordinado o dependiente del sector informal, y especialmente aquellos que han escrito acerca de la marginalidad en América latina (Quijano, 1974; Nun, 1969; Santos, 1976), suponen de manera implícita que el mismo es autónomo en relación al resto de la economía. Los mecanismos a través de los cuales opera la extracción del excedente y se deteriora por lo tanto su capacidad de acumulación se relacionan principalmente con las secuelas de la existencia de un excedente de mano de obra, tanto en el sector formal como al interior del informal, y con el limitado acceso de este último a los insumos modernos y a los mercados de productos.

El primer mecanismo clásico es el efecto depresivo de la existencia de un excedente de mano de obra sobre los salarios fuera del sector informal. En términos marxistas el argumento es similar al del ejército industrial de reserva. ¿Están desempeñando las personas ocupadas en actividades informales un papel semejante al del ejército industrial de reserva? Quijano (1974), Nun (1969) y véase Primera Parte: capítulo IV, abordan directamente este problema, discerniendo entre población informal y marginal, por una parte, y ejército industrial de reserva, por la otra, en el sentido de que los integrantes de la primera no están temporal, sino definitivamente excluidos del segundo y que, a resultas de la naturaleza del progreso técnico, el excedente de fuerza laboral no es necesario para la producción capitalista, no constituyendo entonces un requisito para la existencia del sistema de producción<sup>8</sup>. Por otro lado, la evidencia empírica dispo-

<sup>8</sup> Cardoso (1971), rebatiendo los planteamientos del trabajo de Nun, arguye que la población marginal debería ser considerada como parte del ejército industrial de reserva.

nible sugiere que el progreso técnico en el sector formal ha ido acompañado de un alza de los salarios antes que de un descenso en los precios. Si hubiera movilidad del capital, los mejoramientos en los índices de productividad deberían traducirse en incrementos salariales o reducciones de precios. En otras palabras, la elevación de la tasa de utilidades atraerá al capital con la conocida tendencia en favor de la igualdad en las tasas de beneficios. Bajo condiciones oligopólicas estas últimas pueden ser diferentes, pero aun en tal evento, las cifras revelan que los incrementos de producción del sector formal han sido parcialmente traspasados a salarios<sup>9</sup>.

Para explicar por qué, pese a la existencia de un excedente de mano de obra, prevalece una situación como la descrita, se han formulado distintas hipótesis. Primero, factores de orden institucional, principalmente la presencia de los sindicatos, pero también la intervención gubernamental, generan un mercado de trabajo segmentado donde la movilidad de la fuerza de trabajo es restringida (Harberaer, 1971; Nelson-Schultz-Slighton, 1971; Reynolds, 1965; Kerr, 1954; Doeringer-Piore, 1971; Gordon, 1971; Watchel-Betsey, 1972). Esta interpretación atribuye por lo común la principal responsabilidad en la configuración de imperfecciones de mercado a la aristocracia laboral; pero, como es obvio, pasa por alto que el poder monopólico ejercido por los sindicatos surge de la situación presente del mercado de trabajo, y no la antecede, vale decir, fluye de ella pero no es su origen<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> La agudización del intercambio desigual entre sectores dentro de economías desarrolladas, en las que existe movilidad de capital, provoca presiones para que éstos se atenúen principalmente a través de la inflación y, con mayor frecuencia, de transferencias que conducen a la internacionalización. El argumento mencionado es claramente presentado por Bienefeld (1974).

<sup>10</sup> Es evidente, como lo puntualiza Arrighi (1970), que en el futuro los sindicatos asumirán un papel de esa naturaleza, pero la causa principal reside en la estructura del mercado de trabajo antes que en factores de orden institucional. Mazumdar (1975) sustenta el mismo argumento, fundándose en su estudio sobre la industria textil en Bom-

Una segunda interpretación, que se emplea de preferencia en el análisis neoclásico, es que las diferenciales de salarios obedecen a diferentes requerimientos de calificación de la mano de obra (Becker, 1964 y 1967; Mincer, 1970). Sin embargo, el análisis empírico muestra que las brechas que en este sentido se observan entre los sectores formal e informal se explican sólo en parte en términos de diferencias en el capital humano, y que a igualdad de calificación las discrepancias son del orden del 50 por ciento (Souza-Tokman, 1976 b y 1977; Merrick, 1976; Webb, 1974).

Las causas fundamentales de estas diferenciales parecen residir en el sector formal. Para las empresas que operan en su interior, la consideración básica respecto de su fuerza de trabajo es que resulta imprescindible asegurarse el concurso estable de buena parte de ella, para lo cual están dispuestas a pagar salarios más elevados. Y pueden hacerlo, ya que las técnicas altamente intensivas en capital que utilizan en sus procesos productivos reducen bastante la participación del trabajo en los ingresos totales. Hay razones adicionales, de carácter secundario, que influyen sobre la conducta de los salarios en el sector formal. Ellas se relacionan con el hecho de que bajo condiciones oligopólicas las reducciones de precios podrían conducir a una inestabilidad de los mercados de productos, con la ventaja política de mantener buenas relaciones con los sindicatos, y con el sesgo hacia arriba introducido por la mayor movilidad internacional del personal jerárquico (Arrighi, 1970; Bienefeld, 1974). Aunque la fuerza de trabajo ocupada en el sector informal no desempeña un papel de ejército industrial de reserva para el sector formal, podría jugarlo dentro del sector al deprimir los ingresos salariales por debajo del nivel que predominaría si no existiera un excedente de mano de obra. Esta hipótesis ha sido desarrollada por

bay, en la que habría surgido un mercado laboral segmentado mucho antes de la aparición de sindicatos y de las regulaciones gubernamentales.

Quijano (1974), para quien la población marginal asume tal papel respecto de los segmentos que permanecen bajo condiciones de capitalismo competitivo, deprimiendo así los salarios dentro de ellos y dando origen a un excedente que será transferido a las actividades formales vía mecanismos financieros. Quijano, empero, no se percata de que la demanda por los productos de los segmentos señalados se ve también limitada como consecuencia de la subordinación de sus mercados.

El segundo mecanismo de dependencia, en un contexto de autonomía, es la falta de acceso a ciertos insumos y a los mercados de productos. El primer factor, que se explica por el monopolio que ejerce el sector formal sobre los recursos básicos de producción, determina que las actividades informales deban operar con recursos residuales, negándosele la posibilidad de mejoramiento tecnológico. La estructura oligopólica del mercado de productos deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía en los cuales el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad no parecen a las empresas oligopólicas suficientes para asegurarse el aprovechamiento de economías de escala y una utilización adecuada del capital. Las posibilidades de expansión del sector informal se encuentran pues subordinadas al acceso del mercado de productos, el cual, a su vez, está condicionado por las empresas oligopólicas que operan en sector formal. Bajo estas condiciones, el crecimiento es restringido y sólo puede revestir un carácter transitorio, ya que después que el mercado alcanza un determinado nivel, las empresas oligopólicas se apoderan de él (Sylos-Labini, 1966; Bienefeld, 1975; Souza-Tokman, 1976 b).

Para resumir, la subordinación de un sector informal autónomo se manifiesta fundamentalmente en el acceso restringido a los recursos productivos y a los mercados de productos. El argumento del ejército industrial de reserva no parece sustentarse ni intersectorialmente ni dentro del sector informal. El resultado es que las actividades que integran este último no generan excedente y

que su expansión no depende de la capacidad de acumulación dentro del sector, sino más bien de la magnitud del excedente de mano de obra que no puede ser absorbido por el resto de la economía y de las posibilidades del mercado por el que el sector formal no se interesa. En este sentido, la dependencia se traduce en la falta de acceso y no en la extracción de excedente económico<sup>11</sup>.

b) **Bajo condiciones de integración: el enfoque de la explotación.** La subordinación de mercado y la falta de acceso a los recursos básicos se ven reforzadas cuando el sector informal está integrado al resto de la economía, con lo que el excedente generado, si alguno, es extraído para su posterior transferencia a otras actividades. Estos mecanismos se relacionan con los precios más altos pagados por sus compras y con los precios inferiores obtenidos por su producción. La diferencia es captada por el sector que opera a gran escala (Bose, 1974; Gerry, 1974; y Bienefeld-Godfrey, 1976). Las principales adquisiciones de sector informal integrado consisten en insumos, bienes de capital y productos finales para su distribución al detalle, mientras que el producto vendido por el sector se compone de bienes salarios, productos intermedios y servicios personales.

Gerry (1974) plantea que el grado de dependencia con respecto a la industria capitalista para la provisión de materias primas esenciales es abrumador (tanto para las de origen interno como, principalmente, las importadas). Sin embargo, sus datos para las actividades manufactureras informales de Dakar (Senegal), en la que es presumible que se registre un sesgo en favor de una in-

<sup>11</sup> Se trata de una conclusión que difiere de la postulada por Quijano (1974), quien afirma que la dependencia se pone de relieve a través de la extracción del excedente. Afirma el autor mencionado que "los marginales contribuyen a la acumulación de capital del nivel intermedio no sólo como ejército industrial de reserva, sino también como consumidores explotados. Si el capital acumulado en el nivel intermedio fuese reinvertido allí mismo, no experimentaría la tendencia al deterioro relativo, sino, a la inversa, tendría todas las posibilidades de desarrollo que se dieron en el período pre-capitalista" (pág. 425).

tegración más estrecha, revelan que el grado de dependencia en lo relativo a la oferta de insumos fluctúa en función del tipo de producto de que se trate. Alrededor del 80 por ciento de los fabricantes de muebles, el grueso de los fabricantes de zapatos plásticos y la mayoría de los mecánicos y trabajadores metalúrgicos que emplean hierro o acero dependen del sector formal para el abastecimiento de los insumos que requieren. Por otro lado, la mayoría de los reparadores de calzado y fabricantes de sandalias, al igual que quienes trabajan el vidrio y el aluminio, son abastecidos por el sector informal a través de la recuperación o transformación de materiales descartados.

Una hipótesis similar acerca de la dependencia ha sido desarrollada respecto al suministro de bienes de capital, la que es directa cuando se trata de equipos nuevos, e indirecta cuando los equipos son de segunda mano. En uno y otro caso hay consenso en cuanto que el sector está sometido a un virtual monopolio de oferta de dichos bienes, en reparación y mantención por parte de otras formas de producción (Gerry, 1974). Al igual que en el caso de los insumos, los antecedentes estadísticos disponibles son muy escasos y se relacionan únicamente con actividades manufactureras informales. Revelan que quienes utilizan maquinaria y equipos constituyen una parte pequeña del total (13 por ciento en el caso de los fabricantes de muebles y 31 por ciento de los de calzado) y que la proporción de maquinaria nueva comprada al contado, en comparación con la adquirida de segunda mano, varía según el tipo de producto, siendo la primera siempre inferior a la segunda, salvo en el caso de los mecánicos (Gerry, 1974). En las actividades del comercio informal, buena parte del capital se mantiene bajo la forma de stocks (McGee, 1973), y en este caso las interrelaciones con el resto de la economía deberían manifestarse en la compra de bienes finales para su distribución posterior a nivel minorista.

Otro vínculo de subordinación con el sector formal a través de las adquisiciones se encuentra en las acti-

vidades comerciales de carácter informal. Se afirma que éstas son dependientes de los proveedores del sector formal, debiendo por lo común pagar precios elevados que después no pueden transferir a los consumidores a causa de las restricciones del mercado que atienden. En este sentido, las mencionadas actividades sirven como canal barato de distribución de la producción del sector formal, cuyas empresas son las que en definitiva captan el excedente que se genera en el proceso (Ofisel, 1976). El grado de subordinación y la dirección de las relaciones existentes varía según el tipo de bienes comerciados. Para quienes se dedican a la distribución de alimentos en su estado natural, el principal abastecedor es el sector agrícola, sea directamente a través de operaciones de mercado abierto, o vía distribuidores mayoristas. En cambio, los que comercian con textiles y alimentos elaborados, mantienen por lo general relaciones directas con los productores del sector formal o con mayoristas. Estas diferentes modalidades se observan con claridad en el caso de los comerciantes ambulantes de Hong Kong, un 70 por ciento de los cuales compran su mercadería directamente a la fábrica o al mayorista, relación que se compara con el 36 por ciento registrado respecto de quienes operan con otros bienes elaborados y con el 15 por ciento que se registra entre los que comercializan al detalle alimentos en su estado natural (McGee, 1973).

Por el lado de la venta del producto, los vínculos de subordinación pueden manifestarse en la venta de bienes salarios, mediante el sistema de subcontratación y a través de la oferta de servicios personales. En el primer caso, se postula que la venta a los trabajadores del sector formal de bienes salarios de bajo precio contribuye a agudizar el grado de explotación imperante en estas actividades, puesto que tiende a deprimir el nivel promedio de salarios (McGee, 1973; Leys, 1973; Bienefeld-Godfrey, 1976). El bajo precio de los bienes salarios se explica a su vez por la existencia de un excedente de mano de obra en el sector y las restricciones del mercado. El debate a que ya se hizo referencia acerca de la validez

de la hipótesis del ejército industrial de reserva es también relevante en este caso. En efecto, si las remuneraciones en el sector formal se ven favorecidas por el incremento de la productividad en las actividades que lo integran, la transferencia de excedente se producirá, en parte al menos, dentro de la fuerza de trabajo. Por otro lado, el hecho de que un gran porcentaje de bienes salarios esté constituido por alimentos no elaborados, transforma a las actividades del sector informal en intermediarias, antes que en la fuente principal de víveres baratos.

Con respecto a la subcontratación, el argumento es similar, dado que la venta de productos intermedios a bajo precio permite a las empresas formales expandir su tasa de utilidades merced a la explotación del trabajo en algunas fases del proceso productivo. Las actividades informales que entregan su producción a grandes compañías les están subordinadas porque son estas últimas las que fijan las cantidades de producción y los precios. Por lo general, dichas actividades perciben ingresos inferiores que los que percibirían si desarrollaran la misma función como trabajadores permanentes en empresas formales. Sin embargo, este tipo de actividad no es muy importante dentro del sector informal, tendiendo a concentrarse en la industria del vestuario (Servicio Público del Empleo, México, PNUD-PREALC, 1975; Gerry, 1974).

Por último, la dependencia puede manifestarse también en la venta de servicios personales en aquellas áreas en las que el excedente de mano de obra, la falta de oportunidades ocupacionales alternativas y la baja elasticidad ingreso se combinan para determinar retornos escasos y casi estancados.

En suma, en el caso de un sector informal integrado la dependencia se manifiesta, tanto en las fuentes de abastecimiento y en los mercados para sus productos, como en los precios. Las actividades que lo integran deben pagar habitualmente precios más altos, debido a que sólo pueden hacer adquisiciones en pequeña escala y no tienen acceso a facilidades crediticias, mientras que los

precios que perciben por sus productos, principalmente servicios, son más bajos debido a la naturaleza de los mercados de los cuales dependen. En uno y otro caso, los precios tienden a ser fijados y los mercados controlados en forma exógena al sector. Esta relación de dependencia tiende a concentrarse, no obstante, en la importación de bienes para su distribución al detalle y en la exportación de servicios personales (Frankenhoff, 1967; Bienefeld, 1974).

c) **Tendencias previsible.** Los mecanismos a través de los cuales se manifiesta la dependencia están ligados al grado de autonomía del sector informal; sin embargo, el resultado será el mismo. En las dos situaciones, lo previsible es que el proceso de crecimiento sea involutivo, puesto que la participación en el mercado no podrá elevarse en forma permanente o declinará y la presión de una oferta creciente de fuerza de trabajo tenderá a deprimir el ingreso promedio. Esta involución es inevitable, ya que se supone que las actividades informales exhiben desventajas intrínsecas comparadas con las de carácter formal (Quijano, 1974; Bienefeld, 1974; Arrighi, 1970). Como de acuerdo a este enfoque las causas principales del subdesarrollo no residen en el sector informal y ni aun en las economías periféricas, sino en el proceso de acumulación de las naciones industrializadas, se concluye que las posibilidades para la formulación de políticas son muy escasas.

### 3. Un tercer enfoque

a) **El marco conceptual.** Propondremos en esta sección un marco conceptual que permitiría, en nuestra opinión, acometer un debate adecuado acerca del sector informal. No se trata de un marco que difiera por completo de los postulados por los dos enfoques a que se ha hecho referencia. Por el contrario, exhibe rasgos semejantes con ellos dos. Está más cerca, no obstante, de la hipótesis de dependencia que del enfoque de la relación benigna.

La dependencia al nivel internacional y nacional es una de las características del subdesarrollo. El análisis del sector informal es sólo uno de los caminos existentes para observar un fenómeno más comprehensivo. La subordinación interna se traduce en falta de acceso a recursos y mercados, redundando en una capacidad de acumulación muy limitada y, por ende, en una capacidad también muy limitada de crecimiento del sector. Los nexos de dependencia que se observan en el sector informal implican por lo general diferenciales de precios en su contra, pero en última instancia ellas no son más que secuelas de la mencionada falta de acceso. La existencia de mecanismos de subordinación parece ser aceptada incluso por aquellos que postulan el predominio de relaciones benignas. El problema radica en determinar cuán fuerte es la dependencia y si hay o no lugar para un crecimiento evolutivo. El sector informal no debería ser visualizado ni como completamente integrado ni como autónomo, sino más bien como uno que mantiene vínculos de importancia con el resto de la economía, mientras que, al mismo tiempo, exhibe un grado considerable de autonomía. Sus exportaciones están conformadas básicamente por servicios personales, y sus importaciones por alimentos no elaborados procedentes del sector agrícola y por alimentos procesados e insumos que provienen del sector formal urbano. Los vínculos de subcontratación no son en general muy importantes y se limitan por lo general al rubro vestuario. Para que estas operaciones fuesen significativas se requeriría una estructura industrial con un grado de integración superior al prevaleciente en la mayoría de los países en desarrollo. El establecimiento de nuevas industrias implicará usualmente el inicio de la producción dentro del país de bienes que hasta entonces estaban siendo importados o las enfrentará a una incipiente industria nacional con escasa capacidad de supervivencia, llevándolas a su desaparición. Las posibilidades de complementariedad o supervivencia en un contexto competitivo son mayores en aquellos casos en

los que las actividades manufactureras informales se encuentran ya más consolidadas <sup>12</sup>.

Cabe suponer, no obstante, que el sector informal dispondrá de algún grado de autonomía, no sólo porque satisface por sí solo la mayor parte de su demanda de bienes industriales, sino también, y principalmente, debido a la influencia de las actividades informales de comercio y la importancia de los bienes de segunda mano. La adición de porcentajes de comercialización que efectúa el comercio informal a prácticamente todas las importaciones que proceden de fuera del sector, reducirá de manera proporcional el valor de lo que transfiera. La existencia de un vasto mercado de segunda mano para el consumidor de bienes durables y de maquinaria disminuirá la dependencia directa, minimizando los gastos por concepto de importación.

**b) Una dependencia heterogénea.** Aunque el sector informal aparece en su conjunto subordinado al resto de la economía, debe señalarse que esta relación de dependencia es el resultado global de una serie de procesos que se desarrollan en su interior. En este sentido, debería distinguirse entre las actividades informales según estén o no operando en la actualidad bajo condiciones oligopólicas: Esta clasificación coincidirá las más de las veces —aunque no siempre— con aquella que agrupa las actividades informales de acuerdo al tipo de bienes que producen: manufacturas, servicios personales y servicios vinculados con la distribución y las finanzas (Souza-Tokman, 1976 b; Bienefeld, 1975; Bienefeld-Godfrey, 1976; Tokman, 1977).

Las actividades informales que ya están funcionando en un contexto oligopólico no pueden pretender expandirse en forma constante. La evolución de este tipo de mercados comprende distintas etapas, en el transcurso

<sup>12</sup> Esta fue la situación observada al comparar las estructuras industriales de Ecuador, Perú y Venezuela. El grado imperante de heterogeneidad estructural estaba inversamente relacionado con el nivel de industrialización. Véase Tokman (1975).

de las cuales las actividades informales crecerán o declinarán de acuerdo al ritmo de expansión de la demanda, la escala mínima de operaciones para distintos tamaños de plantas, las economías de escala, etc. Es cierto que estas actividades pueden resultar favorecidas con utilidades de corto plazo, pero en el largo plazo tenderán a perder mercados. Este comportamiento tiene validez respecto de la mayor parte de los rubros manufactureros del sector.

El argumento mencionado no implica necesariamente que las actividades informales que estén operando bajo esas condiciones tendrán que desaparecer ni que lo harán en un plazo determinado. Por el contrario, hay diversos factores que podrían inducir una tendencia mucho menos marcada al deterioro o que, incluso, podrían dar origen a una de signo contrario (Tokman, 1977; Steindl, s. f.). Tales factores se relacionan básicamente con las restricciones a la expansión de las compañías oligopólicas y con la existencia de imperfecciones en los mercados de productos y, en especial, en los de factores. Las relaciones de clientela, la ubicación y el monto mínimo de las ventas se cuentan entre los factores que influyen en los primeros, en tanto que el predominio de la mano de obra familiar hace que los salarios sean más flexibles y da origen a una evasión en las contribuciones por concepto de seguridad social.

Por otro lado, hay varios factores políticos, tales como la necesidad que tienen las grandes empresas de no aparecer como monopolios ante el gobierno y la opinión pública, que hacen que toleren la existencia de actividades informales. Por último, muchos de los ocupados en el sector muestran renuencia a dejar sus actuales trabajos y están dispuestos a asumir elevados riesgos a un nivel de ingresos muy bajo, especialmente cuando las oportunidades de empleo fuera del sector son bastante escasas <sup>13</sup>. Estas explicaciones de orden económico es-

<sup>13</sup> Esta resistencia a cambiar de actividad tiene una explicación económica. Como dentro del sector predomina el trabajo familiar, sus

tán asociadas asimismo a factores de naturaleza estructural, que adquieren especial relevancia en el caso de las actividades que como el comercio ambulante, operan con un nivel de calificación muy bajo. En tales casos, el hecho de estar ubicados junto a su hogar y cerca de su clientela se traduce en una resistencia muy marcada a todo desplazamiento, actitud, a su turno, que se vincula a otras variables, como la edad y educación de estas personas y la escasez de oportunidades de empleo (McGee, 1973).

En cuanto al resto de las actividades informales, debe efectuarse una nueva diferenciación. Hay algunas cuyas tendencias permiten predecir que confrontarán un mercado oligopólico, aunque todavía estén lejos de tal situación. Para otras, en cambio, dicha posibilidad parece muy remota. Dentro de la primera categoría habría que ubicar la mayor parte de los bienes manufacturados que aún siguen siendo suministrados enteramente por el sector informal, como ocurre con el calzado en muchos países en desarrollo. No obstante, esta situación persistirá hasta que el mercado alcance un tamaño en que se haga atractiva la instalación de una empresa oligopólica. Cuando así ocurra, el análisis referido al predominio de condiciones oligopólicas resultará pertinente.

Hay otras actividades de carácter personal, principalmente servicios, respecto de las cuales la tendencia a la oligopolización parece bastante improbable, al menos en el mediano plazo. El cambio tecnológico en estos rubros es más gradual, y el hecho de que ellos aún existan en naciones con niveles de ingreso más elevados permite pronosticar su expansión. Sin embargo, ésta no será rápida, debido a su baja elasticidad ingreso y a que no es probable que se susciten mejoramientos de las remuneraciones basados en cambios en la productividad. En

integrantes están más dispuestos a aceptar una reducción del ingreso que una disminución del empleo. Habida cuenta de la falta de oportunidades de trabajo fuera del sector, los miembros del hogar que abandonarían la unidad productiva informal estarían en la práctica condenados a la desocupación abierta.

este contexto, como lo señala Bienefeld (1975), si otras actividades no traspasan a los precios los beneficios de los mejoramientos en la productividad, se desarrollará en contra de los trabajadores que proporcionan servicios una suerte de "intercambio desigual".

Las actividades de comercio informal constituyen un caso intermedio, que debería ser analizado más a fondo. Dentro de este rubro, el cambio tecnológico es también gradual y las tendencias oligopólicas son más atenuadas. Por otra parte, los factores que determinan la supervivencia de unidades informales bajo condiciones oligopólicas están muy presentes en este caso. Las imperfecciones del mercado, especialmente el comportamiento de la demanda a bajos niveles de ingreso, introduce una especie de diferenciación de productos, la cual asegura la permanencia de estas actividades durante períodos más largos que, digamos, las manufactureras informales. La ubicación física; las relaciones personales con una clientela estable, a la que muchas veces se le vende a crédito; las posibilidades casi infinitas de subdivisión de los productos; la atención permanente al no aplicarse horario de trabajo, etc., son elementos que les permiten mantener su participación en el mercado. No cabe dudas que muchos de estos factores están vinculados al insuficiente poder de compra de la clientela y que en el largo plazo la aparición de supermercados generará condiciones similares a las de los mercados oligopólicos. Sin embargo, dichos factores están entremezclados con patrones culturales que hacen más difíciles los cambios en los hábitos de consumo, como muy bien lo ilustra la experiencia de los países con niveles más altos de ingreso, y en los cuales estas actividades han seguido desarrollándose.

**c) Tendencias previsibles: Algunas conclusiones tentativas.** A modo de conclusión, cabría señalar que para el sector en su conjunto parece previsible una tendencia a la pérdida de participación en el ingreso. Ello no significa, sin embargo, que el sector informal vaya a desaparecer. No ocurrirá así porque la experiencia de las na-

ciones ya desarrolladas demuestra que las actividades informales persisten incluso a niveles muy altos de ingresos (Hobsbawm, 1969). Y porque existen además factores de resistencia, los que junto a la evolución del mercado permitirán su sobrevivencia (Souza-Tokman, 1976 b; Bienefeld, 1975; Arrighi, 1970).

Dada la estructura de la balanza de pagos del sector informal, cabría esperar asimismo una tendencia a la baja en sus términos de intercambio. Este aspecto debería analizarse con mayor profundidad, dado que el análisis de la dependencia internacional no puede ser aplicado en forma mecánica al ámbito interno. Aun cuando tanto los precios como los mercados son controlados desde fuera del sector, lo cual significa que se encuentra sometido a una relación de dependencia, la estructura de su balanza de pagos es diversificada y está constituida principalmente por bienes de baja elasticidad ingreso. No cabe esperar que el precio de las exportaciones de servicios personales crezca con rapidez; sin embargo, esa tasa debe compararse con las variaciones de precios de los productos alimenticios, elaborados o no, los cuales, como se ha visto, exhiben también una baja elasticidad ingreso. Para pronosticar las tendencias que probablemente se configurarán en el futuro se requiere analizar empíricamente las ponderaciones, elasticidades y precios de los componentes de la balanza de pagos.

La menor participación prevista en el ingreso total y el crecimiento de la oferta de mano de obra permiten afirmar que si no se adoptan medidas el sector experimentará un crecimiento involutivo. Las actividades informales pueden exhibir desventajas intrínsecas, si se las evalúa desde la óptica del sector formal. Pero tales desventajas dependen a su turno de decisiones de políticas. Y en este sentido, aquéllas deberían considerarse como estructurales. El crecimiento evolutivo constituye una posibilidad, pero implica ir más allá que proporcionar un "contexto de política favorable" para evitar toda discriminación en su contra, o apoyar las actividades informales sin encarar las causas profundas del subdesarrollo.

Es indudable que se requiere un cambio sustantivo en el orden económico imperante a nivel internacional, pero éste no será suficiente *per se*. Tampoco cabe esperar que los patrones de crecimiento observados se modifiquen merced a cambios puramente institucionales en el ámbito interno. Para que las medidas que se requiere adoptar resulten eficientes debería complementárselas con cambios en la distribución del excedente y en la asignación de recursos<sup>14</sup>. Esto significa que tales medidas deben afectar no sólo a las actividades informales, sino también a las que integran el sector formal.

## B. La balanza de pagos del sector informal

### 1. Objetivo

Intentaremos en esta sección estimar la balanza de pagos del sector informal con respecto al resto de la economía. Sin duda, buena parte de la discusión que se acaba de desarrollar supone implícitamente distintos grados de interrelaciones entre ambos sectores, pero la información suministrada para verificar las diferentes hipótesis alternativas es muy escasa. La cuantificación de la balanza de pagos del sector informal nos permitirá analizar su grado de apertura, si es que exhibe alguno, y las características de las relaciones intersectoriales, proporcionando asimismo algunas bases para la exploración del comportamiento de los términos de intercambio y de las posibilidades del mercado. El análisis estará referido al caso de Chile.

### 2. Fuentes y metodología

Para estimar la balanza de pagos del sector informal es necesario calcular previamente sus cuentas de producción e ingreso. Esta tarea, a su turno, exige trabajar

<sup>14</sup> Arrighi llega a la misma conclusión analizando el caso de Africa tropical (1970).

con las cuentas nacionales del país, puesto que de otra manera se incurriría en inconsistencias. En resumen, se requiere desagregar las cuentas nacionales. Y dada la información disponible, esta exigencia plantea un sinnúmero de dificultades. Por tal razón, las cifras presentadas en esta sección revisten un carácter meramente ilustrativo y las conclusiones a que se llegue deben ser debidamente calificadas.

No nos detendremos a describir en forma detallada la metodología ni las fuentes empleadas. Estas serán mencionadas en las notas al pie de cada cuadro. Cabe, no obstante, hacer una breve alusión sobre ambos tópicos. Las cuentas nacionales representan nuestro punto de partida. Para separar las cifras correspondientes al sector informal recurrimos a diversas fuentes, entre las cuales se destacan el Censo de Población de 1970 y de la industria manufacturera efectuado en 1967; las cifras inéditas del precenso manufacturero de ese mismo año, suministran antecedentes acerca de los establecimientos industriales que ocupan menos de cinco personas, no incluidos en el censo; una encuesta nacional sobre pequeños establecimientos industriales y talleres artesanales, también de 1967; una encuesta sobre presupuestos familiares efectuada en el Gran Santiago durante 1968; una encuesta nacional sobre ingreso familiar, realizada en 1969; la encuesta nacional, de carácter periódico, sobre las actividades de servicios y comerciales; un cuadro de insumo producto para 1962, desagregado en 54 sectores, y una nueva versión del mismo, que data de 1965, confeccionada de acuerdo al método RAS y antecedentes adicionales inéditos suministrados por la Oficina de Planificación Nacional.

Los antecedentes disponibles fueron sometidos a la máxima desagregación que las fuentes permitían. Esto significó trabajar a tres dígitos en el caso de la actividad manufacturera, la construcción, el comercio dividido entre mayorista y minorista y el transporte desglosado entre pasajeros y carga, por una parte, y según el medio de

movilización, por otra; y en cuanto a los servicios, se operó con nueve categorías diferentes.

El primer paso consistió en estimar el empleo, la producción y el valor agregado del sector informal rama por rama. La ocupación fue estimada a partir de la fuerza de trabajo total, desagregada por subsectores y de acuerdo a categoría ocupacional. Se recurrió además a los censos de población e industriales. En cuanto a la producción y al valor agregado por persona empleada en cada actividad del sector informal, estas variables fueron calculadas sobre la base de los datos de los precensos industriales y censos de población, la encuesta nacional de la pequeña industria y la encuesta nacional sobre las actividades de comercio y servicios (véanse cuadros 1 y 2).

El siguiente paso estuvo dirigido a calcular el consumo total del sector. Se supuso que los ahorros y la tributación directa equivalían a cero, ya que el ahorro familiar es negativo en el caso chileno, especialmente en los estratos de bajos ingresos, y los desembolsos por concepto de tributos son también despreciables a esos niveles. De allí entonces que se haya supuesto que el consumo era igual al valor agregado neto después de deducidos los gravámenes indirectos. Para calcular el consumo de acuerdo a los sectores de origen, las partidas que conforman el gasto familiar de los estratos de menores ingresos (vale decir aquellos que perciben menos del doble del salario mínimo fijado por ley) fueron agrupadas en cuatro rubros: los bienes y servicios producidos y comercializados fuera del sector (electricidad, gas, parafina, etc.); los producidos y comercializados dentro del sector (pan, calzado, vestuario, etc.); los producidos por el sector agrícola y comercializados por el sector informal (frutas y verduras, leche, etc.), y los producidos por el sector formal y comercializados por el informal (alimentos elaborados, tabaco, bebidas, utensilios, etc.) (véanse cuadros 3 y 4).

El paso siguiente consistió en calcular la producción intermedia del sector informal según destino. Se utiliza-

Cuadro 1

## CHILE: EMPLEO, PRODUCCION Y VALOR AGREGADO DEL SECTOR INFORMAL, 1967

(porcentajes)

	Empleo a	Producción b	Valor agregado c
Alimentos, bebidas y tabaco	(21,2)	(4,0)	(6,2)
Textiles, calzado, vestuario y cuero	(47,8)	(18,8)	(20,4)
Madera, corcho, muebles	(44,4)	(15,9)	(19,2)
Minerales no metálicos	(15,7)	(2,0)	(2,0)
Productos metálicos, maqui- naria y transporte	(28,0)	(12,0)	(14,0)
Otras industrias	(37,9)	(22,3)	(20,4)
Total industria manufacturera	32,3	9,7	12,0
Construcción	29,4	17,6	17,6
Servicios personales	44,9	20,8	24,8
Comercio	57,3	42,9	34,4
Transporte	20,0	11,3	11,2
Vivienda	—	27,9	26,3
<b>Total sector informal</b>	<b>757,5<sup>d</sup></b>	<b>7.395.623<sup>e</sup></b>	<b>4.876.489<sup>e</sup></b>
sobre el total urbano	39,9	17,6	19,7
sobre el total del país	27,5	14,7	15,7

FUENTE: Empleo: Chile. ODEPLAN (1973); producción y valor agregado: INE (1971), Chile DEC s. f., e información inédita suministrada por INE y ODEPLAN.

<sup>a</sup> Sobre el empleo total de cada sector.

<sup>b</sup> Sobre la producción total en cada sector.

<sup>c</sup> Sobre el valor agregado total de cada sector.

<sup>d</sup> Miles de personas.

<sup>e</sup> Miles de escudos.

ron para tal efecto los cuadros de insumo producto de 1962 y 1967. Luego se procedió a asignar la demanda final, distinguiendo entre consumo e inversión. El único componente inversión que se tuvo en cuenta fue el valor agregado en las actividades informales de construcción, obteniéndose el consumo en forma residual, lo que involucra suponer que el sector no efectuó exportaciones fuera del país. Como se había estimado previamente la

Cuadro 2

## CHILE: CUENTA DE PRODUCCION DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	Miles de escudos	Porcentajes
Valor bruto de producción	<b>7.395.623</b>	<b>100,0</b>
Compras intermedias	<b>2.519.134</b>	<b>34,1</b>
en el sector informal	(2.081.521)	(28,1)
en el sector formal	(344.303)	(4,7)
en el sector agropecuario	(93.310)	(1,3)
Valor agregado	<b>4.876.489</b>	<b>65,9</b>
Valor agregado neto de tributos indirectos	(3.920.909)	(53,0)

FUENTE: Producción Chile. Valor agregado, cuadro 1. Impuestos indirectos, ODEPLAN (1973). Compras intermedias efectuadas en el sector informal, cuadro 5. Las restantes adquisiciones fueron asignadas sobre la base de Chile. ODEPLAN (s.f.) y M. Gómez (1969).

Cuadro 3

## CHILE: USOS DEL INGRESO DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	Miles de escudos	Porcentajes
Ingreso	<b>3.920.909</b>	<b>100,0</b>
Consumo	<b>3.920.909</b>	<b>100,0</b>
desde el sector informal	1.921.245	49,0
desde el sector formal	1.450.736	37,0
desde el sector agropecuario	548.927	14,0

FUENTE: Ingresos, cuadro 2. Asignación del consumo por sectores, cuadro 4.

magnitud del consumo del sector que es abastecido con bienes y servicios generados dentro de éste, el residuo equivale a las ventas de bienes de consumo y de servicios al resto de la economía (cuadro 5).

Por último, los insumos utilizados por el sector informal se estimaron deduciendo del total de la producción el valor agregado. La asignación de insumos de

Cuadro 4

CHILE: ESTRUCTURA DEL CONSUMO DEL SECTOR INFORMAL  
SEGUN SECTORES DE ORIGEN

Bienes y servicios	Participación sobre el consumo total	Desde fuera del sector	Desde el propio sector
Producidos y comercializados por el sector formal	11,0	11,0	—
Producidos y comercializados por el sector informal	39,1	4,0	35,1
Producidos por el sector agropecuario y comercializados por el sector informal	23,1	14,0	9,1
Producidos por el sector formal y comercializados por el informal	26,8	22,0	4,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>51,0</b>	<b>49,0</b>

FUENTE: Los datos básicos fueron tomados de Chile DEC (s.f.) y clasificados de acuerdo a las características mencionadas en el cuadro.

acuerdo a su origen se hizo teniendo en cuenta que las ventas intermedias al propio sector informal eran ya conocidas (se las había calculado en el tercer paso), a través del expediente de asignar la diferencia entre los sectores rural y formal sobre la base de la utilización de los cuadros de insumo producto (véase de nuevo el cuadro 2).

La información básica obtenida de acuerdo a la metodología que se acaba de resumir nos permitió estimar la balanza de pagos del sector informal en relación al resto de la economía en 1967. Más aún, se construyeron también las balanzas de pagos entre dicho sector y el rural, y entre aquél y el formal (véase cuadro 6).

### 3. Los resultados

Los antecedentes contenidos en los cuadros permiten analizar el tamaño y las características del sector in-

Cuadro 5

CHILE: USOS DE PRODUCCION DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	Miles de escudos	Porcentajes
Producción total	<b>7.395.623</b>	<b>100,0</b>
Producción intermedia	<b>3.035.458</b>	<b>41,0</b>
al sector informal	2.081.521	(28,1)
al sector formal	614.661	(8,3)
al sector agropecuario	339.276	(4,6)
Demanda final	<b>4.360.165</b>	<b>59,0</b>
Consumo	<b>3.916.617</b>	<b>53,0</b>
del sector informal	1.921.245	(26,0)
del sector formal	1.877.874	(25,4)
del sector agropecuario	117.498	(1,6)
Inversión	<b>443.548</b>	<b>6,0</b>
del sector informal	354.838	(4,8)
del sector formal	88.710	(1,2)
del sector agropecuario	—	—

FUENTE: Producción, cuadro 1. Criterios para definir línea divisoria entre producción final e intermedia, sobre la base de M. Gómez (1969). La inversión total se hizo equivalente a la construcción informal para demanda final. La asignación fue hecha sobre la base de información inédita proporcionada por INE. Consumo del sector informal, cuadro 3. Asignación del consumo de otros sectores, sobre la base de datos inéditos suministrados por INE. Producción intermedia, estimada a partir de Chile. ODEPLAN (s.f.) y M. Gómez (1969).

formal, pero no nos detendremos a hacerlo aquí. Sin embargo, cabe poner énfasis en que la ocupación en las actividades informales representa alrededor del 40 por ciento del total del empleo urbano y el 27 por ciento del total del país, en tanto que su participación en la producción es del 18 por ciento, y en el valor agregado urbano es del orden del 15 por ciento. Las cifras muestran asimismo que los servicios personales y el comercio concentran el 70 por ciento del empleo y el 21 por ciento del valor agregado del sector informal.

a) **La posición de la balanza de pagos.** La balanza

de pagos del sector informal con el resto de la economía arroja un excedente de aproximadamente un 20 por ciento de sus exportaciones. Esto implica que las actividades que lo conforman están contribuyendo con una cantidad de recursos de esa magnitud a la expansión de otros sectores. La situación, empero, no es homogénea. El ordenamiento de los flujos intersectoriales de intercambio revela que el informal por una parte traspasa recursos por alrededor del 30 por ciento de sus exportaciones al formal, pero por otra resulta favorecido por una transferencia que proviene del sector rural, la cual asciende al 41 por ciento de sus exportaciones a este sector. Los resultados sugieren que el sector informal desempeña el papel de intermediario en la transferencia de recursos desde el sector rural al formal, pero muestran también que el mismo contribuye en términos netos a la disponibilidad de recursos de este último (cuadro 6).

La inversión, principalmente en vivienda, más la existencia de un superávit en la cuenta corriente con el resto de la economía denota que el sector informal está generando, en relación a su ingreso, un excedente de alrededor del 20 por ciento<sup>15</sup>. Este coincide con la diferencia en el nivel de consumo familiar observable entre la población ocupada en el sector informal y el del total de la población urbana que percibe menos de dos salarios mínimos. Resulta difícil, sin duda, explicar esta elevada propensión al ahorro en una situación de subconsumo. Pueden, no obstante, formularse diversas hipótesis que deberían ser sometidas a prueba en investigaciones posteriores.

Una de ellas es que el proceso de acumulación en el sector informal está fuertemente sesgado hacia la cons-

<sup>15</sup> Teniendo en cuenta las dificultades de estimación de la inversión en maquinarias y vehículos, se ha supuesto que la inversión total del sector es equivalente a la construcción. No obstante, una inversión positiva en vehículos o maquinaria afectará únicamente la participación de las inversiones físicas y financieras, ya que un incremento en las importaciones de bienes de capital reducirá el excedente de balanza de pagos.

Cuadro 6

CHILE: BALANZA DE PAGOS DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	Miles de escudos	Porcentajes
1. Con el sector formal		
<b>Exportaciones</b>	<b>2.581.245</b>	<b>100,0</b>
Bienes intermedios	614.661	23,8
Bienes de consumo	1.877.874	72,8
Bienes de capital	88.710	3,4
<b>Importaciones</b>	<b>1.795.039</b>	<b>100,0</b>
Insumos	344.303	19,2
Bienes de consumo	1.450.736	80,8
<b>Excedente</b>	<b>786.206</b>	<b>30,5<sup>a</sup></b>
2. Con el sector agropecuario		
<b>Exportaciones</b>	<b>456.774</b>	<b>100,0</b>
Bienes intermedios	339.276	74,3
Bienes de consumo	117.498	25,7
<b>Importaciones</b>	<b>642.237</b>	<b>100,0</b>
Materias primas	93.310	14,5
Bienes de consumo	548.927	85,5
<b>Déficit</b>	<b>— 185.463</b>	<b>— 40,6<sup>a</sup></b>
3. Balanza de pagos total		
<b>Exportaciones</b>	<b>3.038.019</b>	<b>44,7<sup>b</sup></b>
<b>Importaciones</b>	<b>2.437.276</b>	<b>35,9<sup>b</sup></b>
<b>Saldo</b>	<b>600.743</b>	<b>19,8<sup>a</sup></b>

FUENTE: Cuadros 2, 3 y 5.

<sup>a</sup> Como porcentaje de las exportaciones.

<sup>b</sup> Como porcentajes de los bienes y servicios disponibles (producción menos exportaciones, más importaciones).

trucción, tanto de vivienda como para usos productivos. El vínculo directo entre los ahorros, ya sea la construcción directa o el mercado financiero, opera como un fuerte incentivo para el sacrificio del consumo presente. En tal sentido, el pago de una hipoteca de vivienda o el depósito efectuado con el objeto de tener derecho más

tarde a un préstamo constituye una inversión financiera que tal vez sea consistente con el excedente registrado en la balanza de pagos<sup>16</sup>. El mismo argumento puede esgrimirse respecto de los vehículos, especialmente taxis, camiones y pequeños buses. Una segunda hipótesis se relaciona con el papel que cabe al Estado, el cual, sin duda, debería analizarse de manera cuidadosa. La mayor parte del excedente generado por el sector es captada por el Estado, principalmente a través de gravámenes indirectos; pero puede también retornarlo vía inversión. Tal es el caso, por ejemplo, del componente de subsidio neto de los programas de viviendas públicas y de la reposición de vehículos para el transporte público. En ellos el Estado asume directamente el financiamiento total o parcial de la inversión física y financiera efectuada por el sector.

Los resultados insinúan asimismo que el sector informal se encuentra en una posición intermedia con respecto a su grado de apertura, ya que contrariamente a lo que supone un gran número de autores, no constituye ni un compartimiento estanco ni un sector integrado en forma estrecha al resto de la economía. La participación de las exportaciones dentro del total de bienes y servicios disponibles en sector informal (producción menos el total de exportaciones y más el total de importaciones) asciende al 45 por ciento, en tanto que la correspondiente a las importaciones es de alrededor de un 36 por ciento.

El análisis de la estructura de importaciones de acuerdo al origen y al tipo de bienes revela que mientras el sector informal es relativamente autónomo por el lado de los insumos, autoabasteciéndose en aproximadamente un 82 por ciento, exhibe un alto grado de dependencia en lo relativo al consumo. En efecto, cerca del 51 por ciento es satisfecho desde fuentes externas, principal-

<sup>16</sup> Tal parece ser el caso en especial de los servicios domésticos, responsables de la mitad del excedente de balanza de pagos. La evidencia disponible, sin duda muy escasa, sugiere que el grueso de los ahorros se canaliza a través del mercado de viviendas económicas o de los ahorros públicos y sistema de préstamos.

mente el sector formal, que suministra más o menos el 37 por ciento del consumo total (alimentos elaborados, servicios básicos, bienes durables, etc.).

La estructura de exportaciones refleja una situación mixta con respecto a la importancia de los mercados de otros sectores como canalizadores de la producción del sector informal. Alrededor del 80 por ciento de la inversión que éste realiza, básicamente construcción, se hace dentro del mismo. Mientras que un tercio de las ventas de los productos intermedios de origen informal se orienta al resto de la economía. Destacan entre estos últimos los servicios comerciales y de transporte al sector rural y todos los tipos de bienes y servicios intermedios al sector formal. La importancia de estos mercados "externos" es mayor en el caso de los bienes de consumo y servicios, dado que sobre un 50 por ciento de su producción total (para este propósito) es colocada principalmente en el sector formal. Se trata, principalmente, de servicios personales y de comercio, pero existe también una cantidad no despreciable de bienes manufacturados de procedencia informal.

Para resumir, la posición de su balanza de pagos muestra que el sector informal está relativamente integrado al resto de la economía y que sus principales vínculos los mantiene con el sector formal. Estos últimos se concentran tanto en las exportaciones de bienes de consumo y de servicios (en especial comercio, servicios personales y algunos artículos manufacturados) y en las importaciones de bienes y servicios para el mismo propósito (entre los que cabe mencionar alimentos elaborados, manufacturas durables y servicios básicos). Revela asimismo que el sector formal recibe recursos desde el informal, pero en parte al menos este último se limita a canalizarlos porque en última instancia provienen del sector rural.

**b) Perspectivas de la balanza de pagos.** A partir de los flujos intersectoriales de comercio es posible hacer una exploración preliminar de las tendencias que se anticipan y de la evolución de los precios en el pasado.

Cuadro 7

CHILE: ESTRUCTURA DE LA BALANZA DE PAGOS DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	Miles de escudos	Porcentajes
<b>Exportaciones</b>	<b>3.038.019</b>	<b>100,0</b>
—Comercio y transporte	1.045.097	34,4
—Servicios personales	1.088.230	35,9
—Construcción	140.899	4,6
—Bienes manufacturados	763.793	25,1
<b>Importaciones</b>	<b>2.437.276</b>	<b>100,0</b>
—Materias primas rurales y bienes finales	642.237	26,3
—Materias primas manufac- turadas y bienes finales	1.062.417	43,7
—Bienes manufacturados durables	295.950	12,1
—Servicios básicos	436.672	17,9

FUENTE: Cuadro 6 y estimaciones efectuadas sobre la base de Chile. DEC (s.f.), Chile. ODEPLAN (s.f.) y M. Gómez (1969).

Cuadro 8

CHILE: ELASTICIDADES INGRESO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SECTOR INFORMAL

	Porcentajes	Elasticidades
<b>Exportaciones</b>	<b>100,0</b>	<b>1,943</b>
Comercio y transporte	34,4	1,446
Servicios personales	35,9	3,253
Construcción	4,6	1,050
Bienes manufacturados	25,1	0,915
<b>Importaciones</b>	<b>100,0</b>	<b>0,923</b>
Insumos agropecuarios	3,8	0,446
Materias primas manu- facturadas	14,1	1,171
Bienes finales agro- pecuarios	22,5	0,446
Alimentos elaborados	29,6	0,694
Servicios básicos	17,9	0,806
Bienes durables	12,1	2,414

FUENTE: Estructura de las exportaciones e importaciones, cuadro 7. Elasticidades, R. Roldán (1974).

Las elasticidades ingreso de los diferentes productos comerciados proporcionan una primera aproximación a la primera área, mientras que la segunda es susceptible de estudio a través del análisis de los cambios ocurridos en los términos de intercambio.

El estudio efectuado por Roldán (1974) sobre funciones consumo en el Gran Santiago suministra antecedentes sobre elasticidades de gasto por sectores de origen y por niveles de ingreso en 1969. Dicho autor presenta dos conjuntos de elasticidades. Uno para las familias que perciben un ingreso inferior a dos salarios mínimos, y otro para el resto de los hogares. El primer conjunto de antecedentes puede servir de **proxy** para la elasticidad de gasto de las personas ocupadas en el sector informal y, por ende, proporcionar una idea de los cambios en su demanda por importaciones. En cuanto al segundo, se puede utilizar para estimar el comportamiento esperado con respecto a las posibilidades del mercado para las exportaciones provenientes del sector informal.

Si se ponderan las elasticidades de acuerdo a la participación de cada tipo de bien o servicio en el total de exportaciones e importaciones, es posible percatarse que el promedio para las exportaciones del sector informal más que duplica la elasticidad promedio de sus importaciones. Ello se explica por sus estructuras; en las primeras predominan los bienes alimenticios (elaborados o no), que se caracterizan por sus muy bajas elasticidades, mientras que en las segundas alcanzan la mayor gravitación el comercio y los servicios personales (principalmente servidores domésticos), actividades ambas que acusan altas elasticidades (véase cuadro 8)<sup>17</sup>. Esto sugiere que si la distribución del ingreso no se modifica de manera sustancial, cabría esperar un incremento del excedente que es transferido desde el sector informal al formal. Sin embargo, la evolución dependerá básicamente

<sup>17</sup> Si se excluyen los servicios domésticos, la elasticidad de las exportaciones sigue siendo superior, en 36 %, que la correspondiente a las importaciones.

te de lo que ocurra con el mercado de servicios personales, dado que si bien la elasticidad sugiere una demanda en ascenso para tal rubro, la contribución neta estará subordinada al ingreso pagado, el cual, a su turno, estará estrechamente relacionado con la disponibilidad de mano de obra.

Por último, es posible construir un índice de los términos de intercambio que compare los cambios de los precios de las exportaciones e importaciones durante la década del sesenta. Y analizar si el excedente del sector está siendo extraído a través del mismo mecanismo observado a nivel internacional entre países periféricos y centrales. Con tal propósito diferentes índices se utilizaron para cada componente de los rubros exportación e importación. Por el lado de las exportaciones, los cambios en los retornos comerciales fueron calculados sobre la base de las variaciones en los precios de los alimentos al detalle, suponiéndose que los márgenes de utilidades eran constantes. Las variaciones en los ingresos de los servicios personales fueron estimadas a partir de un índice de los salarios percibidos por los empleados domésticos. Los cambios en los retornos de construcción, sobre la base de un índice de salarios de los trabajadores no calificados de esta actividad y los producidos en las exportaciones de bienes manufacturados, a partir de un índice de precios de calzado y vestuario. Por el lado de las importaciones, los índices utilizados fueron: para los alimentos no elaborados, uno de precios conformado por 14 artículos; para los servicios públicos, un índice de las tarifas eléctricas; y para los bienes durables, uno de los precios de las planchas eléctricas (véase cuadro 9).

El índice de términos de intercambio resultante muestra que los precios de las exportaciones e importaciones efectuadas por el sector informal cambiaron prácticamente al mismo ritmo durante la década del sesenta. La información disponible sugiere que el precio que el sector informal pagó por sus importaciones creció a una tasa inferior a la del precio percibido por sus exportaciones. Este resultado involucra un mejoramiento del orden del

Cuadro 9

CHILE: TERMINOS DE INTERCAMBIO DEL SECTOR INFORMAL, 1960-70  
(1967 = 100)

Años	Precio de las exportaciones					Precio de las importaciones				Términos de intercambio	
	Comercio y transp.	Servs. pers.	Construcción	Bienes manu. fac.	Total export.	Bienes agrop.	Bienes manu. fac.	Servs. básicos	Manu. fact. durables		Total import.
1960	19,0	13,3	13,7	21,7	17,3	17,5	17,9	17,4	18,5	17,7	97,7
1961	20,9	17,7	14,4	21,9	19,8	19,8	19,1	21,7	19,0	19,7	100,5
1962	24,5	20,3	18,0	24,0	22,5	24,5	22,2	21,7	21,6	22,6	99,6
1963	36,6	25,0	26,4	33,2	31,1	32,0	31,7	26,1	31,4	30,8	101,0
1964	55,0	36,3	41,1	45,6	45,2	48,8	44,2	39,1	43,6	44,4	101,8
1965	71,3	52,7	56,6	59,9	61,0	65,0	65,6	65,2	58,8	64,6	94,4
1966	87,4	78,3	79,3	77,2	81,2	85,6	83,7	87,0	73,3	83,6	97,1
1967	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1968	125,5	166,7	124,8	131,0	141,6	112,2	131,3	134,8	133,4	127,1	111,4
1969	163,9	227,0	153,5	175,2	189,0	185,3	170,5	191,3	172,3	178,2	106,1
1970	221,9	297,7	212,3	258,8	258,0	228,0	235,4	247,8	229,6	235,1	109,7

FUENTE: Precios de las exportaciones. Comercio y transporte, precios de alimentos que son incluidos en el índice del costo de la vida del Gran Santiago, Banco Central de Chile, diversas ediciones. Servicios personales, salarios de los servidores domésticos, Superintendencia de Seguridad Social, diversas publicaciones. Construcción, mano de obra no calificada, datos inéditos proporcionados por la Cámara Chilena de la Construcción. Precios de los bienes manufacturados, calzado y vestuario, INE, diversas publicaciones. Precios de las importaciones. Bienes agropecua-

rios, precios de las 10 frutas y verduras, de diversas publicaciones del INE. Bienes manufacturados, precios de 14 alimentos elaborados, de diversas publicaciones del INE. Servicios básicos, tarifas eléctricas, de diversas publicaciones del INE. Precios de bienes durables manufacturados, cambios de precios de las planchas eléctricas, de diversas publicaciones del INE. **Términos de intercambio.** Índice de precios de las exportaciones, dividido por el índice de precios de importaciones.

12 por ciento en el transcurso de la década. Dicho mejoramiento se concentra, sin embargo, en los servicios domésticos. Si se los excluye, los términos de intercambio acusan un deterioro de aproximadamente 8 por ciento. Sin duda, los datos no deberían ser considerados como mediciones precisas, pero sirven para arrojar algunas dudas acerca del significado del deterioro de los términos de intercambio del sector informal como mecanismo de extracción de excedentes.

A comienzos de esta sección se mencionó que el empleo y el producto del sector informal se concentraban de preferencia en los servicios personales y en las actividades de comercio. Como se acaba de demostrar, es factible, si el crecimiento va aparejado de una mayor concentración del ingreso, que el mercado para el primer tipo de actividades se expanda. No obstante, los diferenciales de ingreso y las relaciones semif feudales de trabajo imperantes en su interior (en especial, servicio doméstico) no permitirán que este hecho se traduzca en un mejoramiento de los ingresos de los ocupados en el sector informal. Una situación distinta es la que puede suscitarse con las actividades de comercio, que concentran el 26 por ciento del empleo del sector informal y casi la mitad de su producto. Las características especiales de este tipo de actividades y el escaso conocimiento empírico existente acerca de su funcionamiento meritan un análisis más detenido<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Este análisis se efectúa en el capítulo II, sección D.

## Capítulo VII

### MECANISMOS DE ARTICULACION ENTRE EL SECTOR INFORMAL Y EL SECTOR FORMAL URBANO \*

LARISSA LOMNITZ

#### Introducción

En este trabajo se analizan algunos aspectos de las relaciones sociales que se suscitan en el área de articulación entre el sector informal y el sistema urbano formal. Los datos de campo provienen de mi estudio de Cerrada del Cóndor, una barriada de la Ciudad de México (Lomnitz, 1975), y de otras observaciones obtenidas recientemente en dos diferentes barriadas, también de la Ciudad de México. Además, se entrevistaron a algunos individuos que normalmente emplean a trabajadores del sector informal. Por último, he comparado mis datos de campo con la experiencia de diversos antropólogos en México y en otros países, con el objeto de poder derivar ciertas generalizaciones de interés teórico acerca de los mecanismos de articulación entre el sector informal o marginado y las instituciones económicas y políticas formales de la sociedad.

Al dividir el sistema urbano en sector formal e informal o marginado se postula un modelo teórico que

\* Este trabajo fue presentado en el seminario de Santiago.

podría resumirse como sigue: Hay un sector formal que consiste en: a) el aparato administrativo de funcionarios burocráticos que controlan y dependen de los recursos del Estado; b) la burguesía, dueña de gran parte de los medios de producción; c) los trabajadores del sector formal, organizados en sindicatos cuyas relaciones laborales están protegidas por la legislación del trabajo y avalladas por un poder político organizado. Los tres subsectores del sector formal (poder, capital y trabajo) se encuentran en conflicto permanente, pero tienen en común la **seguridad laboral**, que a su vez implica un nivel mínimo de ingresos.

Frente a este sector, se perfila un sector marginado o informal que carece de seguridad de empleo, nivel mínimo de ingresos, o poder político de negociación. Se caracteriza por una economía a pequeña escala que utiliza mano de obra intensiva de tipo familiar, que se cuele por los resquicios económicos o legales de la economía formal, procesando o reciclando sus derechos o compitiendo con los trabajadores organizados al margen de las leyes laborales. Este sector está marginado del sistema de producción industrial dominante y del aparato estatal, pero cumple funciones en término de la economía nacional (Tokman, 1977; México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1977).

Hacia principios de la década de 1950, la mayoría de los migrantes rurales se asentaban en el centro de las grandes ciudades transformando en vecindades o zonas de miseria. En aquella época, muchos migrantes lograban encontrar trabajo gracias a una estructura industrial urbana en plena expansión. Sin embargo, la corriente migratoria se transformó en un torrente, que rápidamente colmó la capacidad de absorción de los barrios centrales, produciéndose un rebalse hacia el cinturón periférico de barriadas o asentamientos espontáneos que empezaron a desarrollarse al margen del desarrollo urbano formal. Tales asentamientos corresponden a la definición de "barriadas" que utilizaremos en este trabajo.

En el aspecto ocupacional se desarrolló un proceso

similar: el mercado de trabajo industrial no logró mantener un ritmo de expansión suficientemente alto para absorber la creciente demanda de trabajo. Como una forma de defensa contra la invasión de los trabajadores de origen rural, los sindicatos urbanos adoptaron políticas restrictivas que tendían a reservar las nuevas plazas para los hijos y parientes de los obreros sindicalizados. Se implementaron nuevos requisitos educacionales, los que de hecho discriminaban a los trabajadores migrantes, en materia de ingreso formal a la estructura industrial. El resultado ha sido una escisión o estratificación de la clase obrera urbana: por una parte, se ha desarrollado un proletariado industrial, el que goza de un status formal y de múltiples beneficios sociales derivados de su organización sindical, mientras por el otro, tenemos los llamados estratos "marginales" o "informales", cuyos integrantes no logran acceder a empleos de tipo "formal" y por lo tanto, carecen de cualquier tipo de seguridad social.

En el presente trabajo me ocuparé del sector marginal o informal. Este sector incluye principalmente las ocupaciones manuales no sindicalizadas, las pequeñas empresas familiares, y el trabajo de las ocupaciones marginales tendría que incluir a los obreros de la construcción, las empleadas domésticas, los "maestros" y técnicos que efectúan reparaciones caseras, los meseros, los jardineros, el personal de aseo, los vendedores callejeros y los artesanos de tipo tradicional.

Roberts (1976) menciona la existencia de "una economía informal, y la implicación de que pueda constituir un sector relativamente independiente de la economía que sigue sus propias reglas de intercambio y crecimiento... Las características de la economía informal incluyen el uso intensivo de la fuerza de trabajo, la importancia de relaciones no económicas tales como el parentesco como parte del cálculo económico de la empresa... un fuerte volumen de actos de intercambio ad hoc; y la ausencia de cualquier regulación formal de estas actividades... Sus relaciones se organizan como parte de un capital so-

cial que reemplaza también las credenciales y las carreras organizadas de la economía formal".

En el sector informal pueden observarse grados de estratificación en términos de pobreza e inseguridad. Existen intermediarios cuya especialidad consiste en conectar el núcleo marginal con la economía industrial urbana. El núcleo de la marginalidad puede describirse en base a dos rasgos característicos: a) la falta de inserción o articulación formal en el proceso de producción industrial urbano; b) la marginalidad crónica de empleo o reingreso.

He identificado dos tipos de relación dentro de la organización social del sector marginal: a) el intercambio entre iguales, que se efectúa al interior de las redes de intercambio recíproco de bienes y servicios (Lomnitz, 1975); b) las relaciones patrón/cliente, que se observan por ejemplo en el caso de los pequeños empresarios que utilizan sus parientes y relaciones sociales para la creación de una unidad de producción. Este tipo de relaciones asimétricas implica en ciertos casos la presencia de un intermediario: el patrón actúa simultáneamente como intermediario entre sus clientes, que pertenecen al sector informal de la economía, y las instituciones formales de la sociedad.

#### **A. Redes de intercambio recíproco**

El flujo de intercambio recíproco más intenso que se observa en una barriada, ocurre normalmente entre vecinos emparentados entre sí. Desde luego, el intercambio diádico (uno a uno) de bienes y servicios, puede ocurrir entre cualquier par de individuos sin que sean necesariamente vecinos o parientes. Se observa, sin embargo, que el patrón de intercambio no es uniforme en la barriada, sino que existen muchos de alta intensidad de intercambio que agrupan a varias familias vecinas, en un patrón que hemos llamado redes de intercambio recíproco. Hemos identificado un total de 45 redes de este tipo en Ce-

rrada del Cóndor (Lomnitz, 1975). Estas redes deben distinguirse más de la red egocéntrica, basada en las relaciones personales de cada individuo, mientras que las redes de intercambio recíproco son pequeñas estructuras colectivas. Las hemos designado como redes exocéntricas, pues cada participante intercambia bienes, servicios e información con todos los otros participantes de la red. Esta participación no excluye de ninguna manera las redes diádicas de intercambio, fuera de la red, puesto que la red exocéntrica se traslapa con las redes egocéntricas de todos los participantes, sin contenerlos necesariamente. El riesgo característico de las redes exocéntricas es su alto volumen o intensidad de intercambio, al punto que la inmensa mayoría de las transacciones recíprocas observadas en la barriada se efectuaron entre miembros de tales redes de intercambio.

En Cerrada del Cóndor se observó que las relaciones económicas de intercambio recíproco de bienes y servicios, van frecuentemente unidas y parcialmente camufladas por relaciones de parentesco. En muchas familias extensas, la unidad doméstica funciona como una red de reciprocidad; por lo tanto, conviene distinguir entre redes, grupos sociales y unidades domésticas, ya que existen también redes de reciprocidad (siete casos en Cerrada del Cóndor) que funcionan exclusivamente en base a vecinos no emparentados. Conviene recordar también que la red de reciprocidad no es una categoría reconocida en la cultura, y carece de atributos específicos de reclutamiento como tal. Los factores que ayudan a implementar o a inhibir el intercambio recíproco en las redes son de naturaleza tanto objetiva como subjetiva, y su efecto tiende a influenciar la formación o desintegración de las redes. Estos factores son los siguientes:

- 1. Distancia social.** En las culturas rurales de Latinoamérica existen formas prescritas de reciprocidad para cada distancia social específica: entre parientes, entre compadres, entre amigos, etc. Tales relaciones básicas de reciprocidad continúan dándose entre las poblaciones

marginales de las ciudades latinoamericanas, de acuerdo a diversos observadores (Mangin, 1970; Butterworth, 1962; Lewis, 1966, 1969; Bryce-Laporte, 1970; Roberts, 1973).

2. **Distancia física.** La vecindad cercana frecuentemente genera relaciones de intercambio recíproco aun entre extraños; eventualmente, las relaciones pueden formalizarse a través del compadrazgo. La cercanía física permite relaciones de intercambio; por otra parte, el parentesco a veces no basta para superar la cercanía física que se interpone entre las relaciones familiares.

3. **Distancia económica.** En un momento dado, las necesidades de un marginado están determinadas por su balance de recursos y carencias. Si las necesidades de un grupo de participantes son desiguales, el intercambio tiende a volverse asimétrico; esta situación genera diferencias de poder entre los participantes de la red (Blau, 1967). En principio, la reciprocidad exige una condición de igualdad de necesidades; de lo contrario, la relación se interrumpe o evoluciona en dirección a una relación patrón/cliente.

4. **Distancia psico-social.** Los tres factores objetivos mencionados se traducen en el plano subjetivo a una variable psico-social compleja que se denomina confianza (Lomnitz, 1971, 1975). En América latina el concepto de confianza describe una situación entre dos individuos que implica un deseo y disposición mutuas para iniciar o mantener una relación de intercambio recíproco. Por lo tanto, la confianza presupone un cierto grado de familiaridad (proximidad social), oportunidad (proximidad física) y compatibilidad de carencias (proximidad económica).

Las redes de intercambio evolucionan en el tiempo de acuerdo al flujo del intercambio recíproco de bienes y servicios. Hay retroalimentación entre el acto individual de intercambio y el incremento de confianza que a su vez promueve intercambios futuros. Por ejemplo, en una red de familia extensa en la que todos los miembros son ve-

cinos y parientes —suponiendo la existencia de mecanismos que minimicen los conflictos internos y las diferencias entre sus miembros— la estabilidad de la red puede mantenerse por muchos años. Las redes de este tipo pueden crecer al punto de volverse auto-suficientes, haciendo innecesarias las relaciones diádicas de intercambio recíproco con personas externas a la red. Esta situación ideal es poco frecuente sin embargo: en general se observan cambios frecuentes en la composición de las redes, según el ritmo de la absorción de nuevos migrantes del campo, matrimonios, nacimientos, conflictos entre parientes, ríñas, desalojo por la fuerza pública, deterioro de las unidades residenciales, o por atracción de mejores condiciones económicas, sociales o físicas en algún otro lugar. El uso extensivo del compadrazgo y de la amistad entre miembros de redes de reciprocidad puede interpretarse como una tendencia a reforzar el nivel de confianza de los participantes mediante la utilización de todas las instituciones tradicionales disponibles.

Para aquilatar la importancia económica de las redes entre los marginados, bastaría hacer una lista de los bienes y servicios que son objeto del intercambio recíproco:

1. **Información.** Instrucciones para migrar, ayuda para encontrar trabajo y vivienda, orientación general para la vida urbana, e información interpersonal (chisme).

2. **Ayuda laboral.** Al incorporarse a la red, el migrante masculino recibe ayuda para aprender un oficio a través de los contactos de la red. Muchas redes se caracterizan por un oficio propio. Los recién llegados se incorporan al oficio como aprendices, y comparten los sueldos de sus anfitriones hasta el momento en que logran ganar lo suficiente para mantenerse.

3. **Préstamos.** Hay préstamos diarios o casi diarios de comida, dinero, ropa, herramientas y una amplia variedad de artículos domésticos y de uso general.

4. **Servicios.** Estos favores incluyen el alojamiento y la alimentación de los nuevos migrantes por períodos indeterminados: todas sus necesidades están previstas durante el período inicial de su residencia en la ciudad. Un tratamiento similar se otorga a las visitas del campo, que eventualmente podrían integrarse permanentemente a la red. Además, la ayuda se extiende a ciertos parientes necesitados tales como viudas, huérfanos, ancianos y enfermos. Los miembros de la red cuidan a los niños cuando la madre está incapacitada por enfermedad o por necesidades del trabajo. La ayuda mutua incluye una amplia gama de servicios: construcción y mantenimiento de viviendas, acarreo diario del agua potable, diversos mandados, o la vigilancia sobre los niños ajenos cuando la madre se encuentra ocupada.

5. **Apoyo moral.** Las redes son mecanismos que generan solidaridad y que abarcan todos los incidentes del ciclo vital. Más del 60 por ciento de las relaciones de compadrazgo en el estudio realizado se dieron entre parientes y vecinos de la barriada.

#### B. Relaciones asimétricas: la relación patrón-cliente

En esta sección esbozaremos una discusión teórica del proceso que crea relaciones asimétricas en un campo de relaciones simétricas. Se trata de un proceso importante en el contexto del presente trabajo, porque las relaciones asimétricas son precisamente las que favorecen los mecanismos de articulación entre el sector informal y la sociedad industrial urbana.

En la sección anterior describimos la red de intercambio recíproco como una estructura protectora diseñada para la supervivencia social y económica. Por otra parte, la red puede considerarse también como un recurso laboral que podría ser utilizada por cualquier miembro emprendedor para sus fines personales o incluso para el progreso colectivo del grupo social. Sucede, por ejem-

pio, que un individuo dentro de una red de reciprocidad organiza a algunos de sus parientes como un "grupo de acción" (Mayer, 1968), lo cual le permite manejar trabajos de mayor importancia económica. Tales grupos formados por parientes y vecinos suelen encontrarse en la industria de la construcción y en muchos otros campos que utilizan mano de obra no calificada o semi-calificada. En el campo político existe una analogía en la organización de los residentes de barriadas para la acción política.

Los "grupos de acción" basados en membresía de redes de reciprocidad pueden adquirir cierto grado de permanencia a través de una sucesión de acciones conjuntas: se transforman entonces en lo que Mayer (1968) ha llamado un "cuasi-grupo". El organizador del "cuasi-grupo" se convierte en la figura central y es normalmente quien hace los tratos con los patrones y quien distribuye los sueldos a los miembros del grupo. Así se transforma en un "patrón", y los miembros restantes del grupo en sus clientes, puesto que dependen del patrón para su subsistencia. La asimetría de esta relación se percibe a través del hecho de que el "patrón" paga un sueldo a sus clientes. El "patrón" vende la mano de obra de su grupo sea como un empresario independiente, sea como intermediario entre su grupo y alguna organización formal. En ambos casos el "patrón" es un articulador entre su grupo y el sistema económico formal. Wolf (1968) explica la generación de las relaciones de patrón-cliente como sigue: "Cuando una amistad instrumental llega a un equilibrio máximo, a tal punto que uno de los asociados es claramente superior al otro en capacidad de generar bienes y servicios, nos acercamos al momento crítico en que la amistad se convierte en una relación patrón-cliente... ambos asociados... ya no intercambian bienes y servicios equivalentes".

En la barriada podemos describir la generación de relaciones asimétricas como sigue: inicialmente existe un grupo de igual nivel social y económico, en cuyo seno se van generando diversos "grupos de acción" con propósitos económicos o políticos definidos. Al repetirse

las acciones conjuntas de un "grupo de acción" se produce una cierta estabilidad y especialización: el "grupo de acción" se convierte en "cuasi-grupo". Pero la estructura interna de un "cuasi-grupo" difiere de la de una red de reciprocidad, debido a la existencia de un jefe. Este jefe se convierte en patrón al controlar recursos de los cuales carecen sus clientes, tales como capital, empleo o influencia política fuera de la barriada. Debido a la desigualdad en la relación de intercambio en el cuasi-grupo, la estructura se ha tomado asimétrica (Grindle, 1974; Greenfield, 1966).

Un jefe o "patrón" puede tener recursos propios, o puede disponer del acceso a recursos a un nivel más alto. En el primer caso, hablamos de patronaje simple o directo, mientras que en el segundo caso el "patrón" es un intermediario. Ambos tipos de patrones existen en el sector marginal, ambos poseen funciones específicas de articulación entre la barriada, o el sector informal y el mundo exterior.

### C. Los pequeños empresarios

Roberto González era un pequeño comerciante en un pueblo de provincia. En el curso de uno de sus viajes regulares a la ciudad de Guanajuato, conoció a una enfermera y la hizo su esposa. Como su nueva esposa no se sentía a gusto en el pueblo, la nueva pareja se trasladó a una barriada de la Ciudad de México, donde vivían los padres de la esposa. El suegro de Roberto era un artesano que había logrado educar a sus hijos con miras a promover su acceso a la clase media baja. Gracias a sus conocimientos como enfermera, la esposa de Roberto obtuvo trabajo en el Seguro Social; mientras, Roberto se quedaba en casa preparando barbacoa que su esposa vendía entre sus compañeros de trabajo. Algún tiempo después, obtuvo un puesto como chofer de ambulancia en un hospital del Seguro Social, a través de su esposa. Sin embargo, Roberto no abandonó la

venta de barbacoa, y eventualmente decidió poner un puesto de tacos cerca del hospital. Para ello necesitaba el concurso de sus parientes.

Al principio, Roberto decidió llamar a uno de sus hermanos que aún vivía en su pueblo, invitándolo a trabajar con él en la taquería. Muy pronto los dos hermanos eran dueños de dos taquerías. Poco a poco fueron llegando los demás parientes: una hermana casada, un hermano menor, el hijo de un compadre, etc. Con el tiempo el grupo familiar llegó a operar seis pequeños restaurantes. Los parientes compraron dos terrenos contiguos en la barriada y viven como vecinos. Además, Roberto está ayudando financieramente a un hermano que se quedó en el pueblo para cuidar a sus padres ancianos y para cultivar su tierra.

Roberto empezó a prosperar y compró una casa grande y bonita de la barriada. Seguía trabajando de chofer de ambulancia en el turno nocturno, trabajo que representaba un sueldo fijo y los beneficios que otorgaba el seguro social. Sus taquerías eran operadas y manejadas por sus parientes. Se trataba de empresas muy pequeñas—en barrios populares— y los sueldos que pagaba eran muy inferiores a los que hubiera tenido que pagar si no se tratase de parientes. Tampoco tenía que preocuparse de problemas tales como el pago de horas extraordinarias, de impuestos y contribuciones, o de seguros. Roberto era un hombre acomodado que bien podía darse el lujo de vivir en un barrio de clase media; sin embargo, si se alejaba de la barriada perdía el contacto con sus parientes y "clientes". Actualmente, Roberto es quien controla toda su red de parentesco, más otras tres o cuatro familias vecinas, a quienes procura trabajo en sus empresas a cambio de lealtad y un trato preferencial y honorífico. Su red social efectiva sigue siendo la red de sus parientes, y además es muy solicitado como compadre.

En conclusión, podemos observar que un "grupo de acción" egocéntrico constituido por un pequeño empresario con sus parientes, con un objetivo económico pre-

concebido, se ha convertido en un "cuasi-grupo" que es una empresa comercial con un patrón: Roberto. Sus "clientes", es decir, los trabajadores de la empresa, han sido reclutados entre los miembros de su red de reciprocidad, o sea entre sus parientes y vecinos en la barriada. La asimetría se origina en el momento en que Roberto consigue el capital necesario para montar su primera taquería.

Tales patrones no pueden describirse todavía como inetrmediarios entre los sectores formal e informal de la economía, sino en un sentido muy indirecto. El haber obtenido un puesto en una institución perteneciente al sector formal representó una circunstancia decisiva, que permitió a Roberto ahorrar capital y adquirir conocimientos básicos necesarios para montar un pequeño negocio en la ciudad. El pequeño empresario es también un relacionador entre su red de la barriada y la economía formal: Roberto produce alimento barato para un mercado de bajos ingresos, tiene acceso a una institución formal y conoce su manejo, sabe obtener permisos burocráticos y conoce las técnicas comerciales; finalmente, es una fuente de trabajo para la barriada.

Roberto sobrevive como empresario gracias a sus relaciones informales en la barriada y a su habilidad para utilizar estas relaciones en provecho propio. Su empresa es competitiva porque sus costos de base son menores que los de los restaurantes formales, y porque su personal le sirve lealmente y trabaja horas extraordinarias sin paga. La informalidad de sus operaciones le permite pasar desapercibido y evitar controles y obligaciones formales tales como el pago de contribuciones al Seguro Social, de controles sanitarios y de toda clase de impuestos.

Su gente depende de él por completo. A él deben la oportunidad de arraigarse en la ciudad, de tener dónde vivir y ganarse la vida. Mientras continúe su lealtad a la empresa familiar, todas sus necesidades básicas están cubiertas.

Existen otras descripciones de pequeños empresarios

de barriada en la literatura antropológica. Por ejemplo, Uzzel (1974) discute el caso de un fabricante clandestino de sweaters y blusas en una barriada de Lima. Rollwagen (1974) ha descrito un grupo familiar del pueblo de Mex-ticacán, Jalisco, que creó una cadena de heladerías en diversos centros urbanos utilizando sus redes de parientes y amigos rurales. Estos ejemplos contribuyen a elucidar el rol de las pequeñas empresas familiares como mecanismos de articulación a niveles intermedios de la economía nacional. Estos empresarios no son estrictamente intermediarios, no están ligados con instituciones formales sino que venden directamente al público.

#### D. Intermediación

Un intermediario es un individuo que "monta guardia en las junturas o sinapsis cruciales de las relaciones que conectan el sistema local con la totalidad" (Wolf, 1965).

Hemos detectado tres tipos de intermediarios en México: a) reclutadores de trabajo, b) caciques políticos, c) intermediarios de producción y comercialización. Las carreras de todos estos intermediarios comienza en sus redes de intercambio recíproco. Inicialmente el intermediario se diferencia de los demás miembros de su red en los siguientes puntos: 1) el intermediario posee alguna habilidad de valor económico real o potencial; 2) está en situación de reclutar a los miembros de su red; 3) posee alguna relación con algún patrón fuera de la barriada. En caso de cumplirse estas condiciones la estructura de ayuda mutua formada al interior de la red puede transformarse en un recurso económico que habrá de beneficiar materialmente al intermediario.

#### E. Historias de caso

1. Ignacio es un joven poblador de Cerrada del Cón-dor, de 23 años de edad, que trabaja desde los 12 años

en una gran variedad de ocupaciones. Finalmente logró colocarse de ayudante de un maestro colocador de alfombras. En pocos años logró aprender su oficio a fondo y a destacarse por la calidad de su trabajo. El dueño de una casa especializada en alfombras, quien según Ignacio "gustó de mi trabajo", empezó a encargarle trabajos menores bajo su exclusiva responsabilidad. Estos trabajos normalmente requerían uno o dos ayudantes, a cuyo efecto Ignacio reclutó a sus dos hermanos menores. Con el tiempo, el patrón fue encargándole a Ignacio contratos cada vez más grandes, hasta que en 1976 le tocó alfombrar el Palacio Presidencial para la ceremonia del cambio de poderes. En ese momento el grupo de trabajo de Ignacio ya incluía a sus dos hermanos, a un cuñado sin experiencia previa en el oficio de alfombrero, y a dos o tres vecinos. Cuando el grupo de trabajo o "cuasi-grupo" es pequeño, sólo existen dos niveles: el "patrón" —intermediario— y sus ayudantes. Ignacio conduce las negociaciones con su patrón y paga a sus ayudantes de acuerdo a su mejor parecer. Se precia de ser un buen jefe porque "pago horas extraordinarias y no les grito a mis ayudantes". Para sus hermanos y cuñado, Ignacio es el patrón que les da trabajo.

He aquí el mecanismo que genera la cadena de intermediación. Cuando no hay contratos el "grupo de acción" se disuelve. En tal caso probablemente Ignacio buscaría otro tipo de trabajo o trabajaría para otro reclutador laboral. La inestabilidad de los recursos externos hace que la situación básica de inseguridad persista; por ello es importante que el intermediario pueda regresar en cualquier momento a las relaciones simétricas de su red de intercambio. Por otra parte, si los recursos externos continuarían aumentando y hay contratos suficientes, la asimetría puede llegar a estabilizarse y los niveles de intermediación se multiplican. Por ejemplo, los hermanos de Ignacio podrían volverse capataces —intermediarios— entre Ignacio y los miembros de sus propios "grupos de acción".

Cuando un "grupo de acción" basado en una red de

reciprocidad tiene una actividad económica durante un tiempo suficientemente largo tiende a convertirse en un "cuasi-grupo". La naturaleza de la economía informal exige que tales grupos de acción y cuasi-grupos pueden reclutarse y disolverse a corto plazo. Ello responde a los intereses del contratista externo, quien podrá operar así sin personal de base y sin fuerza laboral propia. Los sueldos que se pagan suelen ser menores que los de los obreros sindicalizados, y no hay que preocuparse de cuotas sindicales, ni de las contribuciones al Seguro Social.

En barriadas y tugurios de la Ciudad de México existen miles de pequeños Ignacios que encabezan pequeños "grupos de acción": en su mayoría, estos grupos de acción se disuelven al poco tiempo de formarse, sin llegar a constituirse en "cuasi-grupos". Sin embargo, hay casos en que un "grupo de acción" puede transformarse en una operación laboral.

2. "El Diablo" era un famoso maestro herrero que trabajaba para uno de los ingenieros de obras de una firma constructora en la Ciudad de México. Toda construcción requiere de varios capataces ("destajistas") de este tipo: uno para la albañilería, otro para la carpintería, otro para el fierro, otro para las instalaciones eléctricas. "El Diablo" trabajaba para una de las firmas más grandes de México, y su contingente llegaba a 300 o 400 obreros durante los períodos de mayor actividad (por ejemplo, durante la construcción de los estadios olímpicos, del Metro de la Ciudad de México). En estas épocas "El Diablo" ganaba el equivalente de 2.400 a 3.000 U. S. dólares por semana. Su organización se componía de cuatro a cinco "segundos" o "sobrestantes", algunos parientes y todos ellos compadres. Cada "segundo" mandaba a tres "cabos" y cada "cabo" disponía de un grupo de 10 a 15 trabajadores. "El Diablo" hacía sus tratos directamente con el ingeniero de obras, de quien recibía el dinero y las instrucciones técnicas. "El Diablo" no manejaba herramientas, sino que controlaba el trabajo y cuidaba del manejo de las cuentas con los ingenieros. Por lo tanto,

su desempeño en el trabajo dependía críticamente de la habilidad y lealtad de sus "segundos". De aquí se desprende la importancia del compadrazgo entre el jefe y su estado mayor, situación que se repetía a su vez entre cada "sobrestante" y sus "cabos", y en todos los niveles de la organización. Los "sobrestantes" trabajan con herramientas, pero al mismo tiempo tienen un juego de planos para explicar los detalles técnicos a sus "cabos".

Cualquier día venía el ingeniero de obras con el maestro y decía: "Vamos a colar una loza por aquí y la vamos a hacer de tales y cuales dimensiones..." Una vez que el maestro está seguro que ha comprendido todos los detalles, decide la cantidad de personal que va a necesitar y cómo la va a distribuir de acuerdo a sus grupos y tareas. También decide cuál de sus "sobrestantes" se encargará de qué parte del trabajo. Los "sobrestantes" juntan a sus cabos y el trabajo se realiza. Cuando la firma requería a un número mayor de trabajadores, "El Diablo" mandaba a avisar a su pueblo natal y en un plazo breve juntaba a la gente requerida. En las obras de construcción en México es frecuente encontrar a grupos de obreros procedentes del mismo pueblo o de alguna región rural en particular, que pueden incluir a redes completas de barriada. Cuando un maestro destajista llega a ser muy prominente son sus "sobrestantes" quienes se encargan de hacer el reclutamiento laboral.

¿Cómo se las arreglaba "El Diablo" para ganar tales cantidades de dinero? Negociaba sus contratos con el contratista: cada trato incluía, entre otras cosas, los pagos de seguro, impuestos, horas extraordinarias y seguro social. Sin embargo, los salarios reales que pagaba "El Diablo" correspondían al mínimo legal y no al salario de obreros especializados que él estaba cobrando a la firma. A veces los salarios ni siquiera llegaban al mínimo legal, luego no pagaba Seguro Social ni impuestos.

Toda la operación se efectúa en el marco de un sistema de lealtades personales, donde cada individuo debe lealtad al personaje de nivel inmediatamente superior. La cohesión de la organización se basa en el parentesco, el

compadrazgo, la reciprocidad entre vecinos y el origen geográfico común. El "maestro" debe ser generoso y ocasionalmente espléndido, para recompensar a algún "cabo" o trabajador por su buen desempeño. Por otra parte, es posible que los trabajadores se den cuenta que el trato que reciben no equivale al que legalmente les corresponde: pero su red de obligaciones personales es tal que su dependencia del "patrón" dentro de un sistema informal de relaciones laborales predomina sobre cualquier consideración de sus derechos formales.

Un buen capataz sabe ser generoso. Por ejemplo, "El Diablo" alquilaba por su cuenta un cabaret en las afueras de México, para el uso exclusivo de su gente por una semana. Todo el gasto en trago, comida y mujeres corría por su cuenta, y lo hacía regularmente cada vez que le parecía que sus hombres necesitaban una buena borrachera. Por otra parte, si bien engañaba a sus trabajadores en lo tocante al salario, nunca dejaba de responderles en caso de emergencias familiares o personales, y en estos casos los ayudaba sin regatear.

Desafortunadamente, un intermediario necesita apoyo tanto desde arriba como desde abajo. El apoyo desde arriba es inestable, puesto que la función misma de un intermediario consiste en movilizar una fuerza laboral que puede ser despedida con la misma rapidez con que es reclutada. Los contratos van y vienen y la industria de la construcción es notoria por sus ciclos de auge y de depresión. Durante los períodos de receso económico, las compañías constructoras se deshacen de todo su personal temporal y los intermediarios se quedan sin trabajo. Por tal motivo, la articulación entre las compañías y los trabajadores del sector informal son de naturaleza informal, y a que se reducen a un contacto personal entre el contratista o ingeniero y el maestro o "destajista". Continuaremos con la historia de "El Diablo".

"El Diablo" no era empleado de la firma constructora sino que era "cliente" de un "patrón" determinado que ocupaba el cargo de ingeniero de obras. Cada uno de estos ingenieros es el patrón de un cierto grupo de

maestros a quienes llevan consigo de obra en obra, ya que éstos representan un recurso esencial para los primeros. De estos maestros depende en cierto modo la base de su rendimiento para la compañía.

El jefe del "Diablo" era un ingeniero joven que subió rápidamente en el escalafón de la firma, lo cual significaba trabajos cada vez más importantes y generosos. Al fin llegó a ser nombrado gerente y a partir de este momento ya no tuvo obras bajo su dirección. Su asistente le sucedió en la dirección de la obra y tomó a su cargo la supervisión directa con todo y maestros. Esto fue el último favor importante que su antiguo patrón podía hacerle al "maestro", ya que al menos quedaba encargado a su sucesor, quien era un ingeniero joven y con futuro en la firma.

Durante los dos primeros años, todo iba bien. "El Diablo" continuó trabajando y ganando igual que antes. En 1970, sin embargo, su nuevo jefe fue designado jefe de obras para una importante construcción en el extranjero, y por mala suerte su ayudante decidió renunciar para proseguir estudios superiores en Estados Unidos. Quien se quedó solo fue "El Diablo": aunque su antiguo patrón seguía siendo gerente, el poder de la gerencia tiene límites cuando se trata de imponer un intermediario laboral o "maestro" a los ingenieros de obras. Cada jefe de obras tiene sus propios maestros y se defiende enérgicamente contra cualquier interferencia de los directores en su forma de trabajar. Así acabó la carrera de 20 años en la compañía, de un reclutador laboral.

3. Pasaron tres años y el joven ingeniero del caso anterior regresó a México al término de su misión en el extranjero. Prontamente fue encargado de una obra en construcción, en la cual le hizo falta un maestro carpintero. El ingeniero recordó a un cierto maestro, a quien llamaremos Pérez, que le había servido años antes; Pérez, sin embargo, estaba ahora trabajando para otro ingeniero de la firma, y existe un código tácito de no codiciar al maestro del prójimo, tratándose de maestros de la

firma. Por ello, el ingeniero decidió mandar buscar a un hermano menor de Pérez, quien era uno de los "sobrestantes" más responsables del maestro, para ver si éste podía reclutar una fuerza laboral propia. "Hay que buscar a alguien que tenga arrastre, uno nunca sabe si un 'sobrestante' que se independiza va a conseguir gente que lo siga. Por muy bueno que sea, si no logra jalar gente, no sirve."

Fue así como el hermano menor de Pérez empezó a trabajar para el ingeniero. Al cabo de un par de meses, sin embargo, se vio que el nuevo maestro no lograba crear un grupo propio. Los hombres iban y venían pero no se quedaban con él. Finalmente el ingeniero tuvo que conseguirse otro destajista y el joven Pérez regresó a trabajar con su hermano. Es que los recursos sociales de ambos hermanos se traslapaban y de hecho eran los mismos: vivían juntos en la misma barriada y tenían los mismos parientes, vecinos y amigos. El joven Pérez no había cultivado una red propia. Durante el fugaz intento de independizarse, se dio cuenta de que no podía romper la red de lealtades y compromisos a su hermano mayor, y que sin el apoyo de éste no lograría independizarse como intermediario.

## F. Intermediarios en la producción

El sistema de producción que se conoce en México con el nombre de "maquilas" ha sido descrito como sigue: "La maquila aparecía como una alternativa de crecimiento para la mediana o gran empresa del sector tradicional. No pudiendo modernizarse y mejorar la tecnología que utilizan en sus procesos productivos... de manera a competir... la empresa tradicional tiende a absorber más mano de obra a precios más bajos (descubriendo) una fórmula nueva para abaratar sus costos de producción sin incrementar de manera extraordinaria su capital. Se consolida la maquila como mecanismo de freno a desagregación de las pequeñas empresas y una

manera de abaratar el costo de la fuerza de trabajo. La maquila es un contrato, a veces verbal, entre los productores (y compradores de fuerza de trabajo) que implica que la empresa contratada produzca para la contratante determinados bienes pagados a precio de competencia. La empresa tradicional que no tiene recursos suficientes para introducir... innovaciones... tampoco puede reducir sus costos de producción contratando a más bajo precio la fuerza de trabajo disponible ni infringir las leyes laborales... entonces subcontrata a una empresa que por su pequeñez logra más fácilmente burlar y eludir dichas reglamentaciones..." (Casimir, 1975).

El sistema de maquila subsiste gracias a la abundancia de mano de obra barata y la negligencia de las leyes laborales. Por ejemplo, la industria de la confección en la Ciudad de México utiliza talleres clandestinos que operan en la ciudad o en diferentes Estados de la República. Avelar (1975) describe el sistema de maquila en los siguientes términos: "Las ventajas competitivas del empresario que contrata maquiladores son... asegurar mano de obra sin un salario fijo, imponer largas jornadas e incorporar trabajo no remunerado de familiares del trabajador, incluso niños, una vez que la violación de las leyes que regulan las condiciones de trabajo son casi nulas en el trabajo a domicilio. El empresario ahorra gastos tales como luz, renta, máquinas de coser, transporte. Como el maquilador trabaja aislado, no se organiza para pedir reivindicaciones. La maquila no sólo se da en empresas... tradicionales sino también en empresas de alta eficiencia."

El término de maquila se utiliza también para fábricas formalmente establecidas que trabajan bajo contrato de otras firmas mayores y no comercializan su propia producción; sin embargo, en la presente discusión trataremos únicamente del caso de la maquila a pequeña escala que se da en el sector informal. Sus "patrones" son principalmente las pequeñas empresas de confección del sector formal que no pueden competir con las grandes fábricas, pero que tienen muchas veces mercados muy

definidos, tales como los almacenes de bajos precios en el centro de la ciudad, mercados callejeros o rurales, o las "boutiques" que venden ropa bordada a mano a los turistas. Hay también firmas grandes que se abastecen a través de numerosos pequeños talleres. Este sistema utiliza la fuerza de trabajo del sector informal en competencia directa con los obreros sindicalizados y para ello es vital el uso de las intermediaciones. Los pedidos se colocan directamente con el intermediario ya que generalmente el "patrón" no posee los contactos para colocar sus pedidos directamente a individuos del sector informal. Hay intermediarios que controlan una fuerza laboral de centenares de mujeres repartidas en diversas zonas de la ciudad, mientras otros son dueños de talleres clandestinos que emplean la fuerza de trabajo marginal.

En un ejemplo reciente, una blusa que se vendía por \$ 120 (mexicanos) le costaba al comerciante \$ 60 el costo de los materiales ya cortados que él entregaba al intermediario. El intermediario pagaba a la costurera \$ 15 o \$ 20 y se quedaba con el resto. A cambio, el intermediario se hace responsable de la entrega puntual al comerciante del producto terminado. Normalmente los comerciantes entregan a los intermediarios una cantidad de material cortado para pantalones, y éste lo reparte a mujeres que trabajan en sus casas. Normalmente estas mujeres no se conocen entre sí y no están organizadas. El intermediario trabaja solamente con personas conocidas, con cada una de las cuales mantiene cierta relación de confianza (le confía el material).

Cada individuo recibe trabajo con la condición de que debe llenar cierta cuota: "Yo te daré trabajo, pero tú me vas a coser tantas y tantas piezas por semana". Cuando la producción semanal está por debajo del mínimo convenido, el intermediario castigará el pago por unidad. Por tal motivo, un trabajador o trabajadora normalmente requiere y utiliza la ayuda de sus niños, madre, vecinos y otros miembros de su red de intercambio, para poder cumplir con la cuota semanal de entregas.

Según estimación de un líder sindical mexicano (pu-

blicada en "El Día", agosto 21 de 1975), existen en la Ciudad de México 25.000 costureras que trabajan de 16 a 18 horas diarias sin salario mínimo y sin protección laboral alguna. El jefe del Departamento del Trabajo y Bienestar Social del Distrito Federal ha dicho que recibe diariamente quejas sobre malos tratos a trabajadores, retención del salario diario, falta de pago de horas extraordinarias o de contribuciones de seguro social, etc. ("Ex-célsior", 21 de junio de 1975). Según el funcionario, estas quejas se originaban principalmente en la industria del vestido y del calzado, y en "todo tipo de empresas manufactureras".

Según Rendón y Pedrero (1975), "en esta forma de producir (maquila) que se usa para bajos costos de producción vía mano de obra barata, es frecuente la utilización de fuerza de trabajo femenina, dado que por la situación de discriminación laboral de que es objeto la mujer, se ve obligada a aceptar salarios inferiores al hombre".

Un segundo tipo de intermediario de producción suele encontrar en la comercialización de ciertos productos originarios de las barriadas. Por ejemplo, muchas residentes de barriadas en la Ciudad de México tienen animales, tanto para el consumo casero como para incrementar las entradas del grupo familiar. Por ejemplo, uno de mis informantes era un "pepenador" (recogedor de basura) que tenía un corral con nueve a diez puercos, pavos, vacas y hasta conejos en jaulas sobre el techo de la casa. Un comerciante (intermediario) pasaba una o dos veces por semana en sus camionetas y compraba los animales al contado. Esta transacción se realizaba y concluía en el acto. Los animales vivos se vendían a carniceros que trabajaban en mercados o ferias libres, a los dueños de pequeños restaurantes (tales como el caso de Roberto) o a los operadores de pequeñas plantas procesadoras de carne.

Hay otro tipo de intermediarios que reclutan personal para la venta callejera de ciertos productos producidos por el sector formal, tales como gomas de mascar,

kleenex, billetes de lotería y muchos otros. Las ventas callejeras están muchas veces a cargo de niños y constituyen una de las formas más conspicuas de actividad económica del sector informal. Es un negocio perfectamente organizado: los intermediarios trabajan a comisión para los mayoristas y sus ganancias aumentan en proporción al número de vendedores que logran reclutar.

### G. Intermediarios políticos

El caso de los intermediarios políticos ha sido frecuentemente citado en la literatura (Cornelius, 1973; Grindle, 1974; Adams, 1970; Wolf, 1965; Kenny, 1960; Mayer, 1968; Greenfield, 1966). En un estudio de seis barriadas de la Ciudad de México, Cornelius (1973) utiliza el término "cacique político" para designar un cierto tipo de intermediario político que se encuentra en las barriadas: "utiliza los servicios de varios ayudantes cercanos con quienes moviliza y organiza a los residentes de la barriada, cobra contribuciones e impone su voluntad. Los ayudantes a su vez reciben su parte de los beneficios económicos procedentes del cacicazgo". Los contactos de un cacique con líderes políticos fuera de la barriada son importantes ya que "el poder de segunda mano procedente de fuentes de fuera del dominio del cacique puede utilizarse efectivamente para mantener control dentro de la barriada... muchos seguidores miden la efectividad del cacique como líder principalmente por la forma en que logra mantener un flujo constante de beneficios materiales concretos para la barriada en general y para los residentes en particular. En su rol de intermediario político, el cacique es un mediador entre sus servidores y las autoridades superiores. El representa a la barriada que controla ante los funcionarios supra-locales, y le incumbe principalmente a él articular las demandas y quejas de sus seguidores. Al servir de vocero ante la autoridad, el cacique sirve de enlace entre los residentes de barriadas y las instituciones políticas y jurídicas de la

sociedad en general... El cacique está normalmente conectado a uno o más patrones en el aparato gubernamental, que son muchas veces altos funcionarios en la administración de la ciudad o del partido oficial, cuyas responsabilidades nominales incluyen los problemas de los sectores de bajos ingresos en la ciudad".

La situación descrita por Cornelius sufrió algunos cambios: después de 1971 el gobierno federal empezó a asumir un rol activo en la resolución de problemas de barriadas, para lo cual entró a competir activamente con los caciques locales. Se trató de hacer a un lado a aquellos que eran demasiado poderosos o muy poco flexibles. Pronto se inició una campaña a gran escala para legalizar la tierra y para introducir mejoras urbanas en las barriadas de la Ciudad de México. La esposa del Presidente se hizo cargo del Instituto Nacional para la Protección de la Infancia (INPI) y esta institución creó centros en todos los grandes barrios de bajos ingresos. Los servicios que los pobladores podían obtener en estos centros incluían desayunos para niños, servicio médico, vacunas, clases para las madres, regalos de Navidad, y otros. Para promover el trabajo de los centros, se auspició la creación de comités de vecinos que se crearon en cada manzana o cada grupo de más de 40 familias.

Existía un intermediario que conectaba la estructura del INPI con los jefes de manzana, pero estos organizadores eran funcionarios pagados por el INPI, quienes delegaban cierta medida de autoridad a los presidentes de los Comités de Manzanas. Estos funcionarios que hacían el papel de intermediarios entre la barriada y las organizaciones formales, eran frecuentemente mujeres.

En el caso de una barriada de la Ciudad de México, los funcionarios organizaban a los pobladores en competencia directa contra los caciques. En este caso, los caciques eran los antiguos comisarios ejidales de la comunidad campesina hoy transformada en barriada. Los propios comisarios habían promovido el asentamiento de los marginados en su tierra: así el valor de la tierra aumentaba y los pobladores representaban una fuente de

ingresos y de poder político. La población llegó a 14.000 familias. Tales barriadas en tierras ejidales son bastante comunes, y pueden llegar a ser muy grandes: por ejemplo, la actual población de Santo Domingo de los Reyes, una barriada que colinda con la Ciudad Universitaria, puede estimarse en 200.000 habitantes. En estas barriadas, las autoridades ejidales ejercían un control total gracias al apoyo activo de los jefes políticos de la Confederación Nacional Campesina, de diversos políticos del Partido y de autoridades del gobierno de la ciudad.

Ahora llegaba el INPI para desplazar a estos caciques. En la barriada mencionada se organizó a los pobladores y se les proporcionó toda clase de servicios. Se produjeron conflictos abiertos entre los líderes tradicionales locales apoyados por algunos políticos del sistema y los trabajadores del INPI apoyados por altos funcionarios del gobierno federal. Finalmente se organizó una bienvenida al Presidente y su esposa en el aeropuerto; el dirigente local del INPI no tuvo dificultad en llevar una serie de autobuses con gente que fuera a recibirlos, mientras los comisariados ejidales no lograron llenar un solo autobús.

En la gran barriada de Santo Domingo de los Reyes el gobierno federal se encontró con la oposición activa de los líderes locales al tratar de legalizar la tierra que ocupaban los pobladores. Los caciques esparcieron el rumor de que la presencia de los agrimensores obedecía al motivo de expulsar a los pobladores. Hubo casos en que a los funcionarios federales se les impidió el acceso a ciertas partes de la barriada. Estos ejemplos bastarían para dar una idea de la resistencia de ciertos intereses locales contra cualquier intento del gobierno para organizar a los pobladores a través de sus propias instituciones. El sentido político de tales acciones del gobierno resulta evidente si se considera que algunos caciques locales tuvieron o tienen una base de poder de miles de personas, un poder que el gobierno federal no podía seguir ignorando, aunque siga utilizando líderes locales menores.

Puede advertirse una evolución paralela en otros aspectos de intermediación en las barriadas. Si bien los intermediarios locales continúan trabajando comercialmente para muchas empresas, existe también el reclutamiento directo que implica un control formal cada vez más importante y directo por parte de la empresa misma. Esto ocurre tanto en el campo de la maquila como en el del reclutamiento laboral. En ambos casos, los intermediarios independientes son reemplazados por personal de la empresa.

Un interesante ejemplo de intermediación política es el de "los porros", o pandilleros juveniles. Las pandillas de porros se organizan generalmente en torno a un líder carismático. Las actividades de las pandillas suelen girar en torno de la delincuencia, pero mientras algunos jefes de pandillas son autónomos, otros se vuelven intermediarios de los distribuidores de drogas, de comerciantes en autos robados, y de algunos líderes políticos (Lomnitz, 1976). Entre los trabajos políticos encargados a los "porros" se incluye la participación en manifestaciones callejeras, la violencia contra oponentes políticos, la infiltración de movimientos estudiantiles y otras. Nuevamente puede decirse que las actividades de los "porros" han disminuido notablemente en años recientes; además, la policía ha dejado de proteger a los líderes y ha comenzado a combatirlos. Esta evolución parece indicar el deseo por parte de los políticos de nuevo cuño a encontrar formas de control político más sutiles y menos arriesgadas.

## H. Conclusiones

La intermediación representa una institución sumamente importante para el sector informal. Los intermediarios sirven para articular la economía informal de la marginalidad con las instituciones formales del sistema urbano industrial. El concepto de marginalidad se refiere exclusivamente a la falta de una articulación formal de

dicho sector con las instituciones de la economía nacional: el indicador más relevante de la marginalidad continúa siendo la falta de seguridad económica. Pero ello no excluye la presencia de una articulación funcional entre la marginalidad y la economía formal dominante.

Los miembros del sector informal están conectados con el sistema mayor a través de distintos roles: mercado, productores, fuentes de fuerza laboral barata y fuentes de poder político. Mientras los miembros del sector sigan como en la actualidad sin incorporarse en instituciones al nivel local o nacional, el rol de intermediarios es esencial para interconectar ambos sistemas. Hemos tratado de describir la forma en que tales intermediarios surgen de sus redes de reciprocidad y cómo utilizar las estructuras igualitarias de intercambio existentes para beneficio personal. El intermediario es un patrón que necesariamente introduce un elemento de desigualdad en su red: pero su utilidad a la economía de la red se sobrepone a la ideología igualitaria de las relaciones internas en las mismas. El resultado es una situación que recuerda la de los caciques melanesios descritos por Sahlins. El intermediario de barriada trabaja enteramente dentro del contexto de su red ostensible y se conforma con toda minucia a sus normas y valores, ya que ello representa un recurso básico de su intermediación.

Adams (1970) ha dicho: "Un intermediario no altera su posición en la estructura en virtud de sus actividades de intermediación... en cada nivel, su poder depende de su grado de control sobre recursos que existen en ambas áreas; por lo tanto, no puede cambiar de posición sin perder control sobre alguna clase de recursos... Por eso el intermediario logra articular niveles dentro de la sociedad sin moverse". "En otras palabras, los intermediarios no tienen movilidad social ascendente ni representan un síntoma de movilidad social". "En los sistemas que utilizan los intermediarios, la movilidad social es muy difícil, los individuos de los niveles bajos carecen de acceso al nivel derivado, y dependen de intermediarios para los escasos beneficios que pueden conseguir" (ibid). Los in-

intermediarios de las barriadas o del sector marginal en general; controlan las articulaciones entre su propio grupo social y las instituciones formales de fuera, en una forma que tiende a preservar el statu quo al máximo. Todo intermediario está interesado en hacerse invisible y mantener el mínimo de interferencia directa de las organizaciones nacionales en los asuntos de la barriada.

Gane mucho o poco con su labor, el intermediario de barriada es un prisionero y no puede mudarse de la misma, puesto que su poder y sus medios económicos dependen de sus recursos sociales como poblador. Todo depende de su habilidad para movilizar la fuerza de trabajo de sus parientes, amigos y vecinos en forma inmediata y efectiva. En ello reside su utilidad al sistema formal, trátase de una empresa formal de la empresa o del gobierno. El intermediario carece de toda posición formal en las organizaciones externas a la barriada: en el fondo su inseguridad económica es tan básica como la de sus clientes. Por muy rico y poderoso que sea, continúa siendo un marginado.

Un intermediario no puede surgir ni operar sin controlar recursos tanto de arriba como de abajo. Los recursos de arriba dependen principalmente de su lealtad a un patrón quien ocupa una posición económica o política en el sector formal. El intermediario se cuidará de infringir la distancia social que lo separe de su patrón, o de demostrar su poder real en cualquier forma que no sea en forma de provecho al patrón. Sabe perfectamente que todo su poder se basa en su habilidad de otorgar trabajo, ayuda o una invitación a beber a sus parientes, vecinos y amigos. Estos son los mecanismos que debe comprender y saber manejar. Pero los recursos necesarios para ello no son suyos sino que dependen de un patrón externo. Tal situación encierra las limitaciones naturales a la estabilidad y al crecimiento del poder de un intermediario.

Estas observaciones sugieren las siguientes conclusiones:

1. La reciprocidad entre iguales fomenta el establecimiento de redes que ofrecen un nivel mínimo de seguridad a sus participantes; pero estas relaciones simétricas no logran generar los enlaces verticales necesarios con el sector formal. Tales enlaces se producen gracias a la iniciativa de ciertos individuos que se dan al interior de las redes y que utilizan sus ahorros, sus conexiones personales y sus recursos sociales para transformarse en "caciques" de su pequeña comunidad.

2. La estabilidad de una red simétrica depende de la intensidad de flujo horizontal de intercambio recíproco entre iguales: en cambio, la estabilidad de una red asimétrica ("grupo de acción" egocéntrico, "cuasi-grupo") depende de la intensidad del flujo de recursos en la dirección vertical entre patrones y clientes. En última instancia, depende del flujo de recursos entre la barriada (o el sector informal en general) y la sociedad nacional. A mayor flujo de recursos, mayor estabilidad y complejidad de la estructura de los cuasi-grupos. Cuando el flujo de recursos se interrumpe, las estructuras asimétricas se desbaratan y se vuelven a integrar a las redes de reciprocidad.

3. En razón de la inestabilidad y falta de continuidad en las economías formales de América latina, la situación económica de los intermediarios de barriada raramente puede rebasar el nivel de inseguridad que es propio de la posición marginal. Por otra parte, las limitaciones sociales y culturales de los intermediarios impiden su ascenso personal, aunque no intergeneracional, a la clase media aun en los casos que ello fuera económicamente factible. En resumen, los intermediarios de barriada continúan siendo miembros del estrato marginal, y su posición social no cambia por obra de la intermediación.

**SEGUNDA PARTE**

**ESTUDIOS DE CASOS**

## Capítulo I

### ESTRUCTURA OCUPACIONAL, INGRESOS Y SECTOR INFORMAL EN CÓRDOBA \*

CARLOS E. SANCHEZ y FERNANDO FERRERO

#### Introducción

Una característica importante del sistema productivo de la ciudad de Córdoba es su gran heterogeneidad. Coexisten en él unidades productoras de gran tamaño y tecnología avanzada juntamente con un numeroso grupo de pequeñas unidades no organizadas y una amplia gama de empresas ubicadas entre estos dos extremos tecnológicos. A su vez, en cada uno de estos estratos es dable observar acentuados diferenciales de productividad e ingresos <sup>1</sup>.

\* Este trabajo fue presentado en el seminario de Santiago.  
<sup>1</sup> De acuerdo a datos consignados en Sánchez (1976), obtenidos de una encuesta de los establecimientos industriales incluidos en el Censo Nacional Económico de 1974, la situación en 1973 era la siguiente: En un extremo de esta jerarquización de la actividad económica se encuentran las grandes empresas automotores; a pesar de representar sólo el 0,07 % del total de establecimientos censados (total que llega a 23.263), su participación en el empleo es del 21 %, en la producción del 27 % y en el valor agregado del 34 %. En otro extremo se ubica una gran cantidad de establecimientos (88,7 % del total censado) con hasta 5 personas ocupadas, la mayor parte de los cuales está dedicado a la actividad comercial y de servicios, que representan el 32 % del empleo, el 21 % de la producción y el 16 %

A partir de esta fragmentación de la estructura productiva, la presente investigación tiene como tema de estudio el conjunto de unidades pequeñas no organizadas con el objeto de analizar la magnitud y características del sector informal de la ciudad. Para ello, en la primera parte del trabajo se intenta una definición de este sector que sea relevante para el caso de Córdoba, distinguiéndose al efecto entre sector informal y sector cuasi formal; en la segunda se examinan sus características más importantes y en la última se analizan los efectos de esta fragmentación del mercado laboral no organizado sobre los ingresos de sus participantes.

#### A. El sector informal, definición y medición

El enfoque teórico adoptado para la definición e identificación del sector informal parte del análisis del mercado de trabajo en una economía heterogénea y considera informales a aquellas actividades cuya característica distintiva es la facilidad de entrada, resultando esto a su vez de la ausencia de barreras administrativas y de los muy bajos requerimientos de capital físico y humano que ellas tienen. Conforme a ello, en el sector informal cabe esperar el uso de tecnologías simples y de mano de obra no calificada, la existencia de unidades productoras de

del valor agregado. Entre ambos extremos, el restante 11 % de los establecimientos muestra una gran diversidad en cuanto a tamaño, sector de actividad y volumen de producción y valor agregado. Analizados comparativamente los niveles de productividad (valor agregado por persona ocupada) y remuneraciones en la industria automotriz con sus similares en el resto de las actividades consideradas y con las observadas únicamente en los establecimientos de 31 o más personas ocupadas, las diferencias en favor de esta industria resultan estadísticamente significativas. Esta fragmentación también es observable en el interior del sector tradicional: la productividad y las remuneraciones registradas en los establecimientos grandes (31 o más personas ocupadas) de la industria manufacturera y de comercio y servicios son muy superiores a las que acusan los establecimientos de la misma actividad y menor tamaño (hasta 5 personas).

pequeña escala, con escasa organización y poca diferenciación entre la propiedad del capital y del trabajo, que actúan en mercados competitivos o en la base de mercados oligopólicos, que generan ingresos bajos y poseen poca capacidad de obtener un excedente que les permita expandirse.

Se deduce de lo anterior que la informalidad está asociada con el grado de organización, tanto capitalista como jurídica, de la unidad de producción y éste a su vez con el tamaño de la unidad (mientras más pequeña, menos clara es la distinción entre la propiedad del capital y del trabajo así como más probable es que funcione al margen de las disposiciones legales). De acuerdo a esto podría concluirse que un criterio operativo válido para identificar dentro del continuo que va desde las formas más organizadas de actividad económica hasta las más rudimentarias al conjunto de empresas informales, sería el considerar como tales a aquellas de pequeña escala de producción.

Dentro de esta línea, en un trabajo anterior (Sánchez et. al., 1976 b) se analizaron comparativamente por tamaño de la unidad según empleo, ciertas variables relacionadas con su grado de organización (promedio de salarios abonados, importancia relativa de asalariados no calificados, participación de asalariados mujeres no calificadas, empleo de migrantes y observancia de la legislación laboral), determinándose que el límite de cinco personas ocupadas separa de manera estadísticamente significativa a las empresas pequeñas (no organizadas) de las grandes (organizadas).

No obstante, en el interior del conjunto no organizado se observa una gran heterogeneidad en cuanto a ingresos, complejidad de la tarea, calificaciones requeridas para su desarrollo, integración con el resto de la actividad productiva, etc. Muchas de las actividades allí incluidas no se caracterizan por la facilidad de entrada ni por ser la principal fuente de empleo de la población urbana pobre, conceptos normalmente asociados a la in-

formalidad. En otros términos, sólo una parte de este conjunto puede ser definido como sector informal, constituyendo la restante un sector que por sus características no totalmente equiparables a las de las empresas organizadas, podría ser denominado cuasi formal.

A los efectos prácticos de separar las unidades de producción incluidas en uno y otro sector se aplicó un método de disección apto para formar, según sea el nivel de ingresos de cada unidad, dos subgrupos tales que, siendo internamente lo más homogéneos posibles no sólo respecto de la variable ingresos sino de un conjunto de variables representativas de las características de cada empresa y de sus participantes, presenten el mayor grado de diversidad entre uno y otro. De acuerdo a lo antes dicho, el subconjunto de mayores ingresos constituye el llamado sector cuasi formal.

La técnica empleada está basada en la utilización de la estadística  $D^2$  de Mahalanobis (distancia generalizada) y en la localización, a través de sucesivas iteraciones, del valor máximo de  $D^2$ . Debe tenerse presente que para una cierta división de grupos el valor de  $D^2$  mide la razón máxima existente en la relación inter-intravarianza de los grupos. Para cada modo alternativo de división de grupos se obtiene así un valor diferente de  $D^2$ , por lo que el problema central se transforma en ubicar el nivel máximo de dicha característica.

El procedimiento empleado opera de la siguiente manera:

Sea  $X_{ijk}$  ( $i = 1, 2$ ) Número de grupos  
 ( $j = 1, 2, \dots, j$ ) Números de variables  
 ( $k = 1, 2, \dots, n_i$ ) Número de observaciones  
 en cada grupo

$W_1 = (X_{1jk} - \bar{X}_{1j}) (X_{1jk} - \bar{X}_{1j})$ , la matriz suma de cuadrados del grupo 1,

$W_2 = (X_{2jk} - \bar{X}_{2j}) (X_{2jk} - \bar{X}_{2j})$ , la matriz suma de cuadrados del grupo 2,

$S = (W_1 + W_2) / n_1 + n_2 - 2$  la matriz de dispersión de ambos grupos.

$d' = ((\bar{X}_{11} - \bar{X}_{21}), (\bar{X}_{12} - \bar{X}_{22}), (\bar{X}_{13} - \bar{X}_{23}), \dots, (\bar{X}_{1j} - \bar{X}_{2j}))$ , el vector diferencia de medias de ambos grupos.

$D_h^2 = d'_h S_h^{-1} d_h$  La distancia generalizada para la h-ésima división de grupos ( $h = 1, 2, \dots, n_1 + n_2 - 3$ )

y  $D_M^2 = D_h^2$  ( $h = 1, 2, \dots, n_1 + n_2 - 3$ ), la distancia generalizada máxima.

A los fines de simplificar la localización de  $D_M^2$  los datos individuales se ordenan conforme a una escala creciente o decreciente de la variable "Ingresos Brutos", elegida en razón de su alto valor discriminante, y el programa de cómputo opera iterativamente hasta ubicar dicho valor. Para reducir el número de horas de computadora se consideraron bloques de cinco fichas sucesivas con lo que el número de iteraciones requeridas se reduce así por un factor de cinco. Si existen 500 observaciones el programa de cómputo ubicará el valor de  $D_M^2$  en no más de 98 iteraciones.

En virtud de que una parte de la población considerada se compone de trabajadores sin localización fija, mientras que la restante está integrada por propietarios de establecimientos, a los fines de la disección fue necesario utilizar dos conjuntos de variables. En el primer caso se trabajó con edad, años de escolaridad, antigüedad en la ocupación e ingresos brutos. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Variable	Cuasi-Formales $\bar{X}_{1j.}$	Informales $\bar{X}_{2j.}$	Diferencia d. j.
1 — Edad	41,20	35,45	5,75
2 — Años de escolaridad	7,54	6,38	1,15
3 — Antigüedad en la ocupación	9,44	8,88	0,56
4 — Ingresos brutos	244,69	51,59	193,10
Número de observaciones en cada grupo	64	331	
$D^2_M = 17,37$			

En virtud de la relación existente entre la  $D^2$  y la F de Snedecor ( $F^{(k, n-k)} = ((n_1 n_2) (n-k) / n(n-1) k) D^2$ ), el valor de F calculado es igual a 231,11, resultado significativo.

En lo que respecta a los titulares de establecimientos con localización fija, los resultados fueron los siguientes:

Variable	Cuasi-Formales $\bar{X}_{1j.}$	Informales $\bar{X}_{2j.}$	Diferencia d. j.
1 — Edad	44,18	45,21	-1,03
2 — Años de escolaridad	8,50	5,63	2,86
3 — Número de horas trabajadas	52,92	52,74	0,17
4 — Antigüedad en la ocupación	4,52	3,95	0,56
5 — m <sup>2</sup> del local ocupado por el establecimiento	233,47	67,15	166,32
6 — Total de ocupado excl. dueños	2,98	0,97	2,01
7 — Total de familiares no remun.	0,76	0,64	0,12
8 — Total de ocupados a tiempo completo	1,52	0,59	0,92

Variable	Cuasi-Formales $\bar{X}_{1j.}$	Informales $\bar{X}_{2j.}$	Diferencia d. j.
9 — Ingresos brutos	1.172,36	150,74	1.021,62
10 — Total de propietarios o socios	1,72	1,16	0,55
Número de observaciones en cada grupo	113	448	
$D^2_M = 16,03$			

El valor obtenido para F es igual a 139,28, resultado también significativo.

Los totales de cada sector (779 informales y 177 cuasi formales) expandidos a la población total representan, con respecto a la económicamente activa, el 13,4 % y el 15,8 % respectivamente, es decir poco menos del 30 % si se suman ambos grupos.

## B. Principales características del sector informal urbano (SIU) y del cuasi formal (CF)

Una vez separados ambos grupos se compararon los parámetros de variables deliberadamente escogidas a los fines de proporcionar un máximo de diferenciación, trabajándose de manera independiente el conjunto de los cuenta propia y el de los titulares de establecimientos. El objetivo de este caso es, por un lado, examinar las principales características del SIU y del CF y por otro, obtener una prueba de la validez del método seguido. Si éste no fuera lo suficientemente eficaz para conformar dos grupos heterogéneos cabría entonces esperar que los parámetros de otras variables, aquellas no específicamente utilizadas en la discriminación, no presenten diferencias significativas a los niveles confidenciales elegidos. Por el contrario, la identificación de tales diferencias

permite concluir que ambos sectores son también heterogéneos con respecto a otras variables no incluidas en el procedimiento de disección.

### 1. Método utilizado para el análisis de las diferencias

En procura de establecer diferencias significativas, las comparaciones se llevaron a cabo en algunos casos por medio de pruebas de diferencias de medias o diferencias de porcentajes y en otros, cuando se trató de detectar diferencias en las estructuras de porcentajes, se emplearon regiones confidenciales (multivariadas) a objeto de establecer si el elipsoide confidencial, una vez colocado en su posición canónica, quedaba o no íntegramente comprendido dentro de un semi eje (positivo o negativo) del espacio paramétrico. A tal fin, la construcción del elipsoide se basa en el uso de la  $T^2$  de Hottelling o de su transformación en una  $F$  de Snedecor, lo cual permite obtener un elipsoide diferente según sea el nivel confidencial elegido.

La aplicación de este procedimiento lleva a construir una matriz en la cual los coeficientes de la  $i$ -ésima fila representan los valores externos de los ejes principales del elipsoide con respecto a la componente  $i$ -ésima. Si los valores de una cierta fila son todos positivos (negativos) el elipsoide queda encerrado en una región positiva (negativa) de dicha componente, siendo ello indicativo de diferencias significativas (positivas o negativas) en tal categoría. Pero si en una misma fila aparecen coeficientes con diferente signo (o al menos uno distinto) tal categoría no presentará diferencias significativas en ningún sentido<sup>2</sup>.

### 2. Cuenta propia

Las variables escogidas en el caso de la cuenta propia fueron sexo, edad, años de escolaridad, nivel de ca-

<sup>2</sup> Véase el Apéndice. Una detallada exposición de este método puede ser consultado en Ferrero (1975).

lificación de la ocupación actual, tipo de tarea y movilidad ocupacional respecto de los sectores de actividad (producción de bienes, comercio, servicios, transporte, etc.).

a. **Sexo.** La distribución por sexo de la población incluida en cada sector denota una estructura diferente. En el CF la proporción de varones es de 0,83, mientras que en el SIU es de sólo 0,55, es decir que en este último se advierte una mucho mayor participación femenina. La diferencia de proporciones, 0,28, es significativa al nivel de 97,5 %.

$n$	=	número de observaciones			
$P_{CF}$	=	0,83	$n_{CF}$	=	64
$P_{SIU}$	=	0,55	$n_{SIU}$	=	331
$P_{CF}$	=	proporción de varones en el CF			
$P_{SIU}$	=	proporción de varones en el SIU			

Dado que en el SIU quedan incluidas las empleadas domésticas, lo cual evidentemente significa una gran presencia femenina, la comparación también ha sido efectuada excluyendo a esta categoría ocupacional. La diferencia de proporciones en este caso de 0,11, también significativa al nivel del 97,5 % ( $P_{CF} = 0,83$ ;  $P_{SIU} = 0,72$ ). Puede afirmarse en consecuencia que una primera característica distintiva del SIU es la mayor participación de mujeres respecto de lo observado en el CF.

b. **Edad.** El análisis comparativo de la estructura de edades en los sectores informal y cuasi formal indica que el primero es, en promedio, un grupo poblacional más joven que el segundo. En efecto, la edad media del SIU es de 35,45 años, mientras que la del CF llega a 41,20 y siendo la desviación típica igual a 1,887, la diferencia es significativa al nivel del 99 %. Sin embargo, si del SIU excluyen las empleadas domésticas, el promedio de edades es de 39,5 años; con lo cual la diferencia deja de ser significativa.

Pero aun en este caso de no inclusión de los trabajos domésticos, la proporción de personas ubicadas en el tramo de 20 o más años de edad es significativamente mayor en el sector CF que en el SIU. En el primero llega casi al 100 % mientras que en el segundo sólo alcanza al 92 %, lo cual implica que, con una desviación típica de 0,0175, la diferencia entre ambas proporciones (0,08) es significativa al nivel del 99 %. Es decir que, comparativamente, el SIU proporciona empleo a una mayor cantidad de población de menos de 20 años de edad.

Si dentro de cada sector se distingue entre migrantes y nativos, persisten las diferencias de edades ya detectadas. En el CF la edad media de los migrantes es 44,60 contra 37,45 de los nativos y la desviación típica de la diferencia es de 2,85, con lo cual resulta significativa al nivel del 99 %. De la misma forma, en el SIU la edad media de los nativos es de 35,85, mientras que la de los migrantes es 42,15, siendo por lo tanto la diferencia 6,3 años, también significativa al 99 %. Es decir que en ambos sectores la población nativa es en promedio más joven que la migrante. Sin embargo, en el SIU la proporción de nativos de 20 o más años de edad (35 %) es diferencialmente menor que en el CF (48,5 %), de donde podría deducirse que el primero es un estrato económico social cerrado en el sentido de que una alta proporción de los hijos de los migrantes informales (que aparecen en el grupo de los nativos informales) se incorpora al mercado de trabajo dentro del mismo sector (con una desviación típica de 0,068), la diferencia es significativa al nivel del 95 %.

**c. Nivel de escolaridad.** Una de las principales características de los participantes del SIU es su muy bajo nivel de escolaridad; no sólo poco menos del 80 % de ellos no ha superado el nivel primario de instrucción, sino que además en su tercera parte tienen entre cero y tres años de escuela, es decir son analfabetos o semianalfabetos. Si bien en el CF la proporción de participantes con hasta siete años de escuela es elevada (61 %, o sea

bastante mayor que el 44 % observado en el total de la población económicamente activa de la ciudad), esta cifra resulta no obstante significativamente inferior a la antes apuntada para el SIU. Por otra parte, en el sector CF sólo un 14 % de sus participantes tiene entre cero y tres años de escolaridad. De igual manera, considerando los otros dos niveles de enseñanza, se constata el mayor nivel promedio de escolaridad alcanzado por los cuasi formales.

Estadísticamente puede verificarse la significación de las diferencias en las estructuras de proporciones de ambos sectores por medio del empleo de elipsoides confidenciales sobre la base de los vectores estimados.

Años de escolaridad	P <sub>CF</sub>	P <sub>SIU</sub>	Diferencia d
0 — 7	0,61	0,77	— 0,16
8 — 14	0,33	0,19	0,14
15 +	0,06	0,04	0,02
n	64	331	

La ubicación de los puntos en que los ejes principales del elipsoide cortan a la superficie es siempre negativa para la componente  $D_1$  (0 a 7 años de escolaridad) y positiva con respecto a  $D_2$  (8 a 14 años de escolaridad), es decir,

Categoría	Coeficientes			
$D_1$	— 0,127	— 0,193	— 0,297	— 0,023
$D_2$	0,175	0,105	0,271	0,009

lo que permite establecer al nivel del 90 % que el porcentaje de cuasi formales con cero a siete años de escolaridad es significativamente menor que en los informales. Lo inverso ocurre en el tramo siguiente, es decir que entre ocho y catorce años de escolaridad los cuasi formales representan una proporción significativamente mayor que los informales.

**d. Nivel de calificación.** En el SIU se observa un

muy bajo nivel de calificación de sus participantes (66 % de ellos son no calificados), mientras que en el CF ocurre lo contrario, es decir que una gran proporción de las personas en él incluidas desarrollan tareas calificadas (71 %). Tanto en uno como en otro sector existe una correlación positiva entre el nivel de escolaridad y la probabilidad de ocupar en el mercado de trabajo una posición calificada, puesto que a medida que aumenta la escolaridad, mayor es la proporción de personas ubicadas en este nivel.

Los dos grupos formados con los participantes de ambos sectores resultan también heterogéneos respecto de esta variable, la cual, como se recuerda, no fue utilizada en la discriminación. Esta heterogeneidad surge de establecer que las diferencias en los vectores de proporciones estimadas son significativas, utilizándose para ello elipsoides confidenciales.

Nivel de calificación	P <sub>CF</sub>	P <sub>SIU</sub>	Diferencia <sub>d</sub>
Calificados	0,71	0,31	0,40
Semicalificados	0,01	0,03	— 0,02
No calificados	0,28	0,66	— 0,38
n	64	331	

Los puntos en que los ejes del elipsoide cortan a la superficie se ubican de modo tal que la componente D<sub>1</sub> (calificados) es significativamente mayor en los cuasi formales que en los informales, mientras que la relación inversa se observa en la componente D<sub>2</sub> (no calificados). Los valores calculados, al nivel del 95 %, son los siguientes:

Categoría	Coeficientes			
D <sub>1</sub>	0,415	0,385	0,249	0,551
D <sub>2</sub>	— 0,365	— 0,395	— 0,224	— 0,536

e. **Tipo de tarea.** La clasificación de los cuenta propia según el tipo de tarea que realizan revela caracterís-

ticas distintivas en uno y en otro sector. En el informal, la mayor proporción de ocupados desarrolla tareas de servicios, fundamentalmente servicio doméstico, siguiéndole en orden de importancia aquellos dedicados a la producción de bienes, grupo éste compuesto en su mayor parte por obreros de la construcción y en menor medida por modistas. Las actividades comerciales sólo absorben un 16 % de los ocupados, o sea que alcanzan una importancia relativa muy inferior a las dos anteriores.

En el sector CF, por el contrario, la mayor parte de sus participantes desarrolla tareas comerciales, siendo algo inferior la proporción de quienes se dedican a servicios (se destacan ocupaciones tales como fotógrafos, viajantes, agentes de publicidad, conductores de taxímetros y vehículos de cargas, etc.). Con una importancia bastante menor se ubican las tareas de producción de bienes, vinculadas también en este caso a la construcción (ebanistas, herreros, plomeros, gasistas, albañiles, carpinteros y otros calificados.

Tipo de tarea	P <sub>CF</sub>	P <sub>SIU</sub>	Diferencia <sub>d</sub>
Producción de bienes	0,17	0,36	— 0,19
Reparación	0,09	0,04	0,05
Administrativas	0,06	0,02	0,04
Comercio	0,45	0,16	0,29
Servicios	0,08	0,38	— 0,30
Otros	0,15	0,04	0,11
n	64	331	

Por lo tanto, ambos sectores difieren notoriamente en lo que respecta a la preeminencia de determinados sectores de actividad. Mientras en el sector CF, comercio es el tipo de tarea modal, producción de bienes y servicios lo son en el SIU. Las diferencias halladas en estos tres tipos de actividades son significativas al nivel del 95 % tal como lo señalan los signos de los componentes del vector D (ver cuadro pág. 288).

f. **Movilidad ocupacional.** En este análisis de la movilidad ocupacional de informales y de cuasi formales se

**TIPO DE TAREA: COMPONENTES DEL VECTOR D**

Categoría	Coeficientes				
	D <sub>1</sub>	-0,1719	-0,2018	-0,2012	-0,1778
D <sub>2</sub>	0,0735	0,0265	0,0100	0,0090	-0,0181
D <sub>3</sub>	0,0645	0,0155	0,1081	-0,0281	0,0238
D <sub>4</sub>	0,3067	0,2733	0,2815	0,2985	0,3031
D <sub>5</sub>	-0,2802	-0,3198	-0,3182	-0,2818	-0,2358
	Coeficientes (Cont.)				
	-0,2180	-0,0927	-0,2873	-0,2740	-0,1060*
	0,1181	0,0262	0,0738	0,0313	0,0687**
	0,0562	0,0375	0,0525	0,0286	0,0514**
	0,2769	0,3298	0,2502	0,4454	0,1346*
	-0,3642	-0,3790	-0,2210	-0,3177	-0,2823*

\* significativo al nivel del 95 %

\*\* no significativo

ha estudiado comparativamente el tipo de tarea que cada uno de sus participantes desarrollaba en el año 1964 (o posteriormente en el caso de aquellos incorporados al mercado de trabajo después de ese año) y el que cumplía a principios de 1976<sup>3</sup>. En lo que sigue, la primera es denominada ocupación anterior y la segunda ocupación actual.

Tipo de tarea	P <sub>CF</sub>		P <sub>SIU</sub>	
	Ocupación anterior	Ocupación actual	Ocupación anterior	Ocupación actual
Producción de bienes	0,30	0,17	0,37	0,36
Reparación	0,06	0,09	0,04	0,04
Administrativa	0,06	0,06	0,02	0,02
Comercio	0,41	0,45	0,15	0,16
Servicios	0,08	0,08	0,37	0,38
Otras	0,09	0,15	0,05	0,04

<sup>3</sup> Debe recordarse que los relevamientos muestrales de los cuales se obtuvo esta información fueron realizados en esa fecha. Los datos correspondientes a 1964 fueron extraídos de la historia ocupacional de los encuestados.

Definida de esta forma, se observa que en el SIU no existe movilidad ocupacional. Excepto pequeños cambios, el vector representativo de la ocupación anterior es prácticamente igual al de la actual. Se advierte entonces que otra característica importante de este sector es la poca o nula probabilidad que tienen sus participantes de incorporarse a actividades más organizadas y escapar así a la situación de pobreza que en él predomina.

Por el contrario, en el sector CF se observa una movilidad más fluida, particularmente en las tareas de producción de bienes y de comercialización. Se detecta así también un proceso de transferencia de mano de obra desde las tareas de producción de bienes hacia las de reparación, comercialización y otras. Puesto que la mayoría de los ocupados en la primera en 1964 lo eran en calidad de asalariados, la movilidad implicó no sólo un cambio de tarea sino también de posición ocupacional, dado que en la actualidad trabajan de manera independiente.

**3. Titulares de establecimientos**

El diferente tipo de organización que implica el desarrollo de una actividad económica en un establecimiento con localización fija hace necesario analizar no sólo los atributos personales de sus titulares sino también algunos otros, indicadores del tamaño y de las características del capital físico afectado a la actividad. Es así como, a las variables ya consideradas para los cuenta propia, se agregaron las siguientes: superficie del local, personal ocupado total con exclusión de dueños o socios y proporción de establecimientos ubicados en vivienda, calle, plaza, etc., o en lugar específicamente destinado al efecto.

a. **Superficie ocupada por el local.** La comparación del tamaño promedio de los locales utilizados en el SIU y en el CF revela una nítida diferencia en la magnitud de

este capital físico, por cierto mucho mayor en el último sector que en el primero. La superficie promedio en el sector CF es de 233,47 m<sup>2</sup> y en el SIU de 67,15 m<sup>2</sup>, es decir superior en 166,32 m<sup>2</sup>, cifra que dividida por 21,11, valor de la desviación estándar de la diferencia, da un resultado igual a 7,87. La diferencia de tamaño es por lo tanto significativa al nivel del 99 %.

**b. Personal ocupado total excluyendo dueños o socios.** Nuevamente la comparación indica un nivel de capitalización y de organización que en el sector CF es significativamente superior al del SIU. El tamaño promedio, medido por la ocupación, de los establecimientos incluido en el primero es de 2,92 personas y el de los ubicados en el segundo de sólo 0.97 personas. Al igual entonces que en el caso del tamaño medido por la superficie del local, los establecimientos cuasi formales son tres veces mayores que los informales. Esta diferencia es también significativa al nivel del 99 % ( $X_z = (X_{CF} - X_{SIU}) / s_d = 1,95/0,184 = 10,59$ ).

**c. Proporción de establecimientos ubicados en viviendas, calles, plazas, etc., o en lugares destinados al efecto.** La proporción de establecimientos ubicados en locales específicamente destinados a tal efecto es 1,8 veces mayor en el sector CF que en el SIU, diferencia que, dado el número de observaciones, es significativa al nivel del 99 %.

$$P_{CF} = 0,825 \quad n_{CF} = 68$$

$$P_{SIU} = 0,458 \quad n_{SIU} = 418$$

$$s_d^2 = 0,00276$$

En el SIU sólo un 46 % de los establecimientos funciona en un local específico, proporción que en el CF llega al 83 %, característica ésta que pone nuevamente en evidencia el diferencialmente superior nivel de orga-

nización y de capitalización que implican las actividades cuasi formales.

**d. Sexo y edad.** Las características de los titulares de establecimientos en lo relativo a estas variables no constituyen una situación muy distinta de la ya observada en los cuenta propia. Se advierte así una mayor participación femenina en el SIU que en el CF, preeminencia que resulta aún más acentuada que en el caso de los cuenta propia ( $P_{CF} = 0,77$  y  $P_{SIU} = 0,37$ ;  $n_{CF} = 113$  y  $n_{SIU} = 448$ ). La estructura de edades, aun cuando no significativamente distinta considerando el total de informales y de cuasi formales, revela en los primeros una edad promedio de los migrantes (46 años) superior a la de los nativos (40 años), mientras que en los segundos esta diferencia no es significativa. En resumen, estas comprobaciones estadísticas concuerdan con las conclusiones ya adelantadas al estudiarse los cuenta propia.

**e. Nivel de escolaridad y calificación.** Al igual que en el caso de los cuenta propia, los titulares de establecimientos informales tienen un muy bajo promedio de escolaridad que resulta por otra parte significativamente inferior al de los cuasi formales.

Años de escolaridad	P <sub>CF</sub>	P <sub>SIU</sub>	Diferencia d
0-7	0,39	0,61	-0,22
8-14	0,50	0,31	0,19
15 y. +	0,11	0,08	0,03
n	113	448	

Identificando con el eje D<sub>1</sub> al primer grupo de escolaridad (0-7) y con D<sub>2</sub> al intervalo 8-14, los valores extremos de ambos ejes, obtenidos conforme a la relación ya citada,  $D = Pz + d$ , conducen a la siguiente matriz:

D <sub>1</sub>	-0,1805	-0,2595	-0,3394	-0,1006
D <sub>2</sub>	0,2290	0,1510	0,3109	0,0691

en la cual el primer vector fila indica que la diferencia  $P_{CF} - P_{SIU}$  para el primer tramo de escolaridad es significativamente negativa al nivel del 95 %, siendo los valores extremos del elipsoide (con respecto a este eje)  $-0,1006$  y  $-0,3394$ . De la misma forma, el segundo vector fila de la matriz señala la relación inversa para la diferencia  $P_{CF} - P_{SIU}$  en el segundo intervalo de escolaridad (8-14), a igual nivel confidencial, siendo sus valores extremos  $0,0691$  y  $0,3109$ .

Apreciaciones similares deben ser formuladas en lo que respecta a la calificación laboral de los ocupados. En el sector CF prácticamente el 100 % desarrolla tareas calificadas y semicalificadas, mientras que en el SIU esta cifra llega al 60 %. La participación de los semicalificados en este último grupo es muy elevada, de manera que su exclusión reduce esta proporción a un 30 %. Los no calificados informales representan por su parte un 40 %. Entre ambos sectores, las diferencias en las proporciones son  $0,36$  y  $-0,36$ , respectivamente ( $s_a = 0,000605$ ), resultado significativo al nivel del 99 %. Es de destacar que aun cuando esta variable no fue explícitamente incluida en el método de disección, éste ha segregado los dos grupos de forma tal que el sector CF contiene únicamente calificados, mientras que el restante se integra con una combinación de ambos tipos de calificación.

f. **Tipo de tarea y movilidad ocupacional.** Al comparar los vectores que representan la distribución de los trabajadores con localización fija de acuerdo al tipo de tarea que desarrollan no se advierten comportamientos diferenciales en lo que respecta a los sectores modales. Las diferencias observadas en las estructuras de proporciones no resultan significativas a un nivel confidencial aceptable, por lo que debe admitirse que ambos sectores tienen una distribución semejante. En ella se destacan comercio con el 60 % de los casos y servicios con el 20 %.

Tipo de tarea	P <sub>CF</sub>	P <sub>SIU</sub>	Diferencia d
Producción de bienes	0,12	0,05	0,07
Reparación de bienes	0,06	0,12	-0,06
Tareas contable-admin.	0,07	0,02	0,05
Comercio	0,56	0,62	-0,06
Servicios	0,19	0,19	—
Número de casos (n)	113	451	

La movilidad ocupacional de estos trabajadores, definida de igual forma que en el caso de los cuenta propia, conforma en general una situación similar a la ya detectada para estos últimos, en especial el proceso de transferencia de mano de obra desde las tareas de producción de bienes hacia otras, como comercio por ejemplo.

Tipo de tarea	P <sub>CF</sub>		P <sub>SIU</sub>	
	Ocupación anterior	Ocupación actual	Ocupación anterior	Ocupación actual
Producción de bienes	0,19	0,12	0,19	0,05
Reparación de bienes	0,05	0,06	0,11	0,12
Contable-administrat.	0,07	0,07	0,05	0,02
Comercio	0,56	0,56	0,45	0,62
Servicios	0,13	0,19	0,20	0,19

#### 4. Actividades informales y cuasi formales

El tipo de actividad económica predominante en cada uno de los sectores en que fue dividido el conjunto de empresas no organizadas es otra característica distintiva de la fragmentación que se observa en el interior de este conjunto. Después de separados el SIU y el CF, una clasificación de las empresas que resultaron incluidas en uno y en otro índice que este último, en primer lugar, abarca una variedad mucho mayor de actividades manufactureras, comerciales y de servicios y exhibe una gran interrelación con los mercados productores y con-

sumidores de la ciudad. En segundo lugar, los niveles de calificación, de dotación de capital y de capacidad empresarial que estas actividades suponen (fábricas de piezas mecánicas y partes de automóvil, de elementos para la construcción, venta de medicamentos, de artículos para el hogar, de artículos de óptica, joyería, etc.), así como el carácter oligopólico de otras (venta de diarios, por ejemplo), indican que la facilidad de entrada no es su característica distintiva. La facilidad de entrada predomina por el contrario en el SIU cuyas actividades, simples, con bajo o nulo requerimiento de capital y calificación como en el caso del servicio doméstico, de los peones albañiles, etc., no oponen barreras a la incorporación de nuevos productores.

Por otra parte, de acuerdo al método clasificatorio usado para separar ambos grupos, en el llamado informal quedan incluidas las unidades de producción cuyos titulares perciben un bajo nivel de ingresos, no sólo en relación al de los cuasi formales, sino aún en términos absolutos<sup>4</sup>. Es decir que el SIU definido para la ciudad de Córdoba está fundamentalmente compuesto por unidades productoras de servicios, que actúan en mercados competitivos y proporcionan bajos ingresos a sus participantes.

Se conforma así, en resumen, una situación en la cual la poca capacidad de generar excedentes que tienen las actividades informales impide la acumulación de capital, no sólo físico sino también humano, y hace muy reducidas las probabilidades que tienen sus participantes de incorporarse a formas más organizadas de actividad económica. El SIU sería por lo tanto un estrato económico social cerrado, característica que en el caso de Córdoba se evidencia no sólo en la carencia de movilidad ocupacional aquí detectada, sino también en el hecho de

<sup>4</sup> Estos ingresos oscilan entre el 0,4 y el 0,9 del salario mínimo legal (\$ 6.300 a comienzos de 1976, fecha de captación de los datos). En el CF los ingresos son elevados, ubicándose en un nivel 4 a 7 veces superior al mínimo legal.

que una gran proporción de los hijos de migrantes informales se incorpora al mercado de trabajo del mismo sector.

Consecuente con lo anterior, la fuerza de trabajo que participa en este mercado posee características particulares que la diferencian de otros segmentos de la población activa. En su mayoría está compuesta por mano de obra femenina, de edad joven, es decir con relativamente poca experiencia en el trabajo y muy bajos niveles de escolaridad y de calificación laboral o, en otras palabras, una muy escasa acumulación de capital humano.

### C. La fragmentación del mercado laboral no organizado y los ingresos de cada sector

Al analizar la porción no organizada de la actividad económica de la ciudad se ha comprobado un fraccionamiento de la estructura productiva que se traduce en un similar fraccionamiento de la fuerza laboral a ella incorporada. Esto implica que en cada sector, el informal y el cuasi formal, están jugando una serie de elementos estructurales (características de la actividad) y personales (características de la fuerza laboral) que autorizan a suponer en cada uno de ellos un diferente proceso de generación de ingresos. Las funciones de ingreso de uno y otro sector serían por lo tanto distintas, reflejando así los diferentes elementos determinantes de los niveles observados.

Para el estudio de este proceso se ha recurrido al análisis de regresión. En la especificación de las respectivas funciones de ingreso se han incorporado variables diseñadas para medir ambos tipos de elementos, habiéndose trabajado en una primera etapa con la siguiente función:

$$Y = f(X_1, X_j, X_k, X_n, X_p, X_a, X_a^2, X_e, X_t)$$

donde

Y = ingreso mensual de cada participante obtenido en su ocupación

X<sub>i</sub> = mercado de colocación de la producción (i = 1, 2)

1. consumidor final
2. intermediarios

X<sub>j</sub> = tipo de tarea (j = 1, 2, 3, 4, 5)

1. producción de bienes y auxiliares de la producción
2. reparación de bienes
3. administrativo-contable
4. comercialización
5. otros servicios

X<sub>k</sub> = sexo (k = 1, 2)

1. varón
2. mujer

X<sub>n</sub> = migración y calificación (n = 1, 2, 3, 4)

1. no migrante calificado
2. no migrante no calificado
3. migrante calificado
4. migrante no calificado

X<sub>p</sub> = movilidad ocupacional (p = 1, 2)

1. origen como patrón o cuenta propia
2. origen como asalariado

X<sub>a</sub> = edad

X<sub>a</sub><sup>2</sup> = edad al cuadrado

X<sub>e</sub> = educación

X<sub>t</sub> = antigüedad en la ocupación actual.

En la especificación de esta función se adoptó la forma semilogarítmica generalmente utilizada en estos casos, distinguiéndose dos tipos de variables, cualitativas

(para lo cual se recurrió a variables artificiales) y cuantitativas. La función tiene así también una forma cuadrática que responde al comportamiento característico de los perfiles edad-ingreso (Osterman, 1975). El ajuste fue realizado por medio de mínimos cuadrados ordinarios.

$$\ln Y = aX_0 + \sum_{s=1}^2 b_s X_{si} + \sum_{s=3}^7 b_s X_{sj} + \sum_{s=8}^9 b_s X_{sk} + \sum_{s=10}^{13} b_s X_{sn} + \sum_{s=14}^{15} b_s X_{sp} + b_{16} X_{16a} + b_{17} X_{17a} + b_{18} X_{18e} + b_{19} X_{19t} + u$$

donde:

X<sub>0</sub> = 1

X<sub>1i</sub> = 1 para i = 1, 0 en todo otro caso

X<sub>2i</sub> = 1 para i = 2, 0 en todo otro caso

X<sub>3j</sub> = 1 para j = 1, 0 en todo otro caso

X<sub>4j</sub> = 1 para j = 2, 0 en todo otro caso

X<sub>5j</sub> = 1 para j = 3, 0 en todo otro caso

X<sub>6j</sub> = 1 para j = 4, 0 en todo otro caso

X<sub>7j</sub> = 1 para j = 5, 0 en todo otro caso

X<sub>8k</sub> = 1 para k = 1, 0 en todo otro caso

X<sub>9k</sub> = 1 para k = 2, 0 en todo otro caso

X<sub>10n</sub> = 1 para n = 1, 0 en todo otro caso

X<sub>11n</sub> = 1 para n = 2, 0 en todo otro caso

X<sub>12n</sub> = 1 para n = 3, 0 en todo otro caso

X<sub>13n</sub> = 1 para n = 4, 0 en todo otro caso

X<sub>14p</sub> = 1 para p = 1, 0 en todo otro caso

X<sub>15p</sub> = 1 para p = 2, 0 en todo otro caso

X<sub>16a</sub>, X<sub>17a</sub><sup>2</sup>, X<sub>18e</sub>, X<sub>19t</sub> = variables independientes cuantitativas

$u$  = variable estocástica que cumple con los supuestos usuales en el análisis de regresión.

Para resolver el problema de una perfecta correlación entre una combinación lineal de variables independientes que se origina por el uso de variables artificiales, fue necesario imponer restricciones en los parámetros de estas variables. El criterio adoptado consistió en igualar a cero uno de los parámetros en cada uno de los grupos de variables artificiales que tiene el modelo. Los coeficientes elegidos fueron:  $b_1$  (consumidor final),  $b_6$  (comercialización),  $b_9$  (mujer),  $b_{11}$  (no migrante no calificado) y  $b_{14}$  (origen como patrón o cuenta propia). Los restantes coeficientes representan por lo tanto desviaciones con respecto a esta "clase base" (Sánchez, 1969, y Tomek et. al., 1965).

Los resultados de estas regresiones se presentan en la tabla 1. De ellos pueden inferirse conclusiones coincidentes con el argumento anterior respecto de los diferentes elementos determinantes del nivel de ingresos en el SIU y en el CF. En el informal la función de ingresos utilizada ajusta bastante bien los datos a juzgar por la parte de la varianza total explicada ( $R^2 = 0,48$ ), superior a lo que normalmente ocurre en estudios de este tipo, y al valor y signo de los coeficientes, los cuales concuerdan con lo esperado. Así, la edad acusa un efecto positivo sobre los ingresos<sup>5</sup>, al igual que la antigüedad en la ocupación y el nivel de calificación y de escolaridad. Significa esto que la adquisición de experiencia, de capacitación y de instrucción son elementos significativos para explicar las diferencias de ingresos dentro del SIU. En otros términos, aunque en promedio el nivel observado de capacitación resulta sumamente bajo, la poca acumulación que se produce incide positivamente sobre los ingresos.

<sup>5</sup> El signo menos y el valor absoluto del coeficiente de la variable  $X_1^2$  concuerda con el comportamiento típico de los perfiles edad-ingreso.

TABLA 1. COEFICIENTES DE REGRESION ESTIMADOS

(error estándar entre paréntesis)

	SIU	SF
Constante	2,58979	5,71839
Intermediarios	-0,13750 (0,04198)	-0,05597* (0,07926)
Producción de bienes	-0,70019 (0,05014)	-0,55225 (0,12107)
Reparación de bienes	-0,42218 (0,07515)	-0,39048 (0,14911)
Administrativa	-0,29101 (0,11682)	0,09390* (0,15362)
Otros servicios	-0,86857 (0,04285)	-0,21970 (0,10800)
Varón	0,60784 (0,03862)	0,01312* (0,13471)
Nativo calificado	0,42953 (0,05514)	0,54627 (0,13002)
Migrante calificado	0,38532 (0,05405)	0,43831 (0,13226)
Migrante no calificado	-0,07967 (0,04766)	0,10606* (0,16860)
Origen como asalariado	0,02811* (0,04244)	-0,07295* (0,09956)
Edad	0,05595 (0,00631)	0,02514* (0,2033)
Edad <sup>2</sup>	-0,00065 (0,00007)	-0,00045 (0,00021)
Educación	0,01742 (0,00494)	0,03597 (0,01189)
Antigüedad en la ocupación	0,05464 (0,01522)	0,06183 (0,03303)
$R^2$	0,48	0,21
Observaciones	1.862	347

\* Excepto este coeficiente los restantes sin asteriscos son significativos al nivel del 95 % o más.

Las otras variables referentes a los atributos personales de los participantes del SIU son también significativas para la explicación de estas diferencias: los varones reciben un ingreso superior al de las mujeres, lo cual, dada la preeminencia femenina, se constituye a su vez en

uno de los principales factores determinantes del bajo nivel medio que tiene todo el sector.

Otra variable que juega en igual sentido es la condición de migrante o nativo no calificado puesto que estos últimos perciben ingresos significativamente mayores que los primeros. El tipo de actividad explica también los diferenciales de ingreso. El valor estimado de los coeficientes de estas variables indica que los mayores ingresos provienen de las actividades comerciales destinadas a abastecer al consumidor final.

En conclusión, este modelo, que combina variables estructurales con otras representativas del capital humano, explica satisfactoriamente las diferencias de ingreso dentro del SIU. Este sector, con muy poca acumulación de capital (tanto humano como tangible), es un grupo cerrado debido a su limitada capacidad de expansión y su escasa movilidad hacia afuera del sector y en el cual las diferencias de ingreso se originan fundamentalmente en los atributos personales de sus participantes. Puede así comprobarse que si con la misma función se ajustan por separado el grupo de los cuenta propia y el de los propietarios de establecimientos, el modelo sigue teniendo en ambos casos el mismo poder explicativo ( $R^2$  es igual a 0,47 y 0,40, respectivamente, y los coeficientes mantienen su nivel de significación y su signo) a pesar de que en el conjunto de establecimientos cabría esperar una mayor incidencia del capital físico (tabla 2).

Más aún, si se introduce este concepto en la especificación del modelo no se obtiene ninguna mejora importante en la bondad del ajuste. La información disponible permite, trabajando siempre con el grupo de propietarios de establecimientos, incorporar dos variables,  $m^2$  y que ocupa el local y empleo, representativo del tamaño de la empresa y por ende del capital que estas personas han afectado a la actividad que realizan. Los coeficientes estimados resultan significativos al nivel del 90 % y el poder explicativo del modelo se mantiene sin mayor variación ( $R^2 = 0,47$ ).

Por el contrario, en el caso del sector CF la utiliza-

ción de este modelo basado en el capital humano arroja resultados que llevan a concluir que, por un lado, las condiciones personales juegan un diferente papel en el proceso de generación de ingresos y que, por otro, es necesario considerar otras características no personales asociadas a este proceso. Se advierte así un bajo poder explicativo del modelo ( $R^2 = 0,21$ ), la variable edad no es significativa y tampoco se detecta un efecto sexo sobre las diferencias de ingreso, resultados estos últimos que parecen contradecir lo que en principio cabría esperar. No obstante, ellos podrían ser consecuencia del problema de especificación antes mencionado, es decir que los ingresos de este sector están asociados a otras características aquí no consideradas.

TABLA 2. COEFICIENTES DE REGRESION ESTIMADOS POR TIPO DE EMPRESA

(error estándar entre paréntesis)

I — Sector Informal

	Cuenta propia	Establecimientos
Constante	2,24088	3,65302
Intermediarios	— 0,09986 (0,04134)	0,55536 (0,13367)
Producción de bienes	— 0,34353 (0,05708)	— 0,45498 (0,17035)
Reparación de bienes	— 0,33210 (0,09437)	— 0,37154 (0,11922)
Administrativa	— 0,12104* (0,13186)	— 0,27864* (0,21046)
Servicios	— 0,48499 (0,05305)	— 1,22803 (0,09657)
Varón	0,69285 (0,04166)	0,39156 (0,07914)
Nativo calificado	0,28394 (0,05748)	0,66711 (0,12450)
Migrante calificado	0,22993 (0,05764)	0,65725 (0,11753)
Migrante no calificado	— 0,15678 (0,04828)	0,05607* (0,12241)

	Cuenta propia	Establecimientos
Origen como asalariado	0,11008	-0,06478*
Edad	0,04533)	(0,08542)
	0,05761	0,01675
Edad <sup>2</sup>	(0,00657)	0,00666)
	-0,00071	-0,00020
Educación	(0,00007)	(0,00007)
	0,00611*	0,02896
Antigüedad en la ocupación	(0,00552)	(0,00917)
	0,08036	0,01570*
	(0,01610)	(0,03078)
R <sup>2</sup>	0,47	0,40
m	14	14
n	1.377	455
F	85,68101	20,04025

\* no significativo

Los coeficientes de otras variables personales, calificación, escolaridad y antigüedad en la tarea indican un efecto positivo, mientras que la condición de migrante o nativo no afecta las diferencias del ingreso. Al igual que en el SIU, los coeficientes de las variables representativas del tipo de tarea son menores que el de la clase base (comercialización), pero no se obtiene una diferencia significativa para el mercado de colocación (consumidor final o intermediario).

Si se ajustan por separado similares funciones de ingreso para el grupo de los cuenta propia y el de los propietarios de establecimientos, se obtienen resultados parecidos en el primer caso, pero en el segundo la regresión no es significativa (con 14 y 63 grado de libertad,  $F = 1,46989$ ), es decir precisamente en el grupo en donde cabe esperar una mayor acumulación de capital tangible. La inclusión de las variables  $m^2$  que ocupa el local y cantidad de personas empleadas mejora notoriamente el ajuste. La regresión es ahora significativa ( $m = 15$ ,  $n = 54$ ,  $F = 5,31440$ ) y explica el 60 % de la varianza to-

tal<sup>6</sup>. Se siguen planteando no obstante similares problemas de interpretación de los coeficientes de las variables sexo y edad.

En base a lo anterior puede afirmarse que el proceso de generación de ingresos es diferente en cada sector<sup>7</sup>. En el informal depende fundamentalmente de atributos personales tales como escolaridad y experiencia y de su asociación con el desarrollo de una actividad económica caracterizada por sus muy bajos requerimientos tecnológicos y de capital. Así, la tarea que genera mayores ingresos es la de comercialización con destino al

## II — Sector Cuasi Formal

### Constante

	Cuenta propia	Establecimientos
Constante	6,22463	6,89818
Intermediarios	-0,11936	0,03093*
	(0,06230)	(0,14723)
Producción de bienes	-0,35455	-0,18736*
	(0,09672)	(0,24707)
Reparación de bienes	-0,34748	-0,21556*
	(0,11552)	(0,26556)
Administrativa	0,06193*	0,20904*
	(0,12824)	(0,23594)
Servicios	-0,31934	0,12068*
	(0,08909)	(0,18975)
Varón	-0,28335	0,25530*
	(0,10679)	(0,25336)
Nativo calificado	0,20449	-0,13026*
	(0,09750)	(0,24343)
Migrante calificado	0,16175	-0,14166*
	(0,09760)	(0,24343)
Migrante no calificado	-0,02267*	0,05625*
	(0,12025)	(0,24347)
Origen como asalariado	0,31265	0,20916*
	(0,08786)	(0,18283)

<sup>6</sup> Los coeficientes de las variables  $m^2$  y empleo son significativas al nivel del 99 %. Sus valores son, respectivamente, 0,00220 y 0,21935 y sus desviaciones estándar 0,00032 y 0,02722.

<sup>7</sup> Es decir no existe una igualdad cualitativa de la función ingresos.

	Cuenta propia	Establecimientos
Edad	— 0,04574 (0,01701)	— 0,01724* (0,03329)
Edad <sup>2</sup>	0,00050 (0,00017)	0,00033* (0,00035)
Educación	— 0,00224* (0,00981)	0,00714* (0,02082)
Antigüedad en la ocupación	0,11144 (0,03274)	— 0,08436 (0,04717)
R <sup>2</sup>	0,18	0,24
m	14	14
n	255	63
F	4,00368	1,46989

\* No significativo.

consumidor final (venta de cigarrillos, golosinas, comestibles, etc.), actividad simple y de poco capital.

En el CF las condiciones personales tienen menor poder explicativo, siendo por el contrario importantes otras variables representativas de características de la actividad (tamaño, capitalización, organización, etc.). El funcionamiento de este sector tiene por lo tanto un grado de organización y complejidad que determina un proceso de generación de ingresos en el cual las mayores retribuciones se asocian con la acumulación de capital. Es decir que las más altas posibilidades de generar excedentes acumulables y la mayor integración con la actividad productora organizada de la ciudad le confieren al CF una potencialidad de crecimiento que no existe en el informal.

El sector CF, que absorbe el 16 % de la población activa de Córdoba, no constituye por lo tanto un grupo cerrado en el cual su misma naturaleza intrínseca atente contra las probabilidades de movilidad vertical sino que, precisamente, las evidencias sugieren lo contrario.

## APENDICE

### CONSTRUCCION DE REGIONES CONFIDENCIALES

En forma abreviada, la construcción del elipsoide confidencial y su posterior empleo para determinar la presencia de cambios significativos entre dos estructuras de proporciones se basa en el hecho de que dado un vector de proporciones estimado,  $p_1$ , de  $k$  componentes, bajo el supuesto de distribución asintóticamente normal, éste se distribuirá  $NM (P_1, n_1^{-1}V_1)$  siendo  $V_1$  la matriz de varianza-covarianza cuyo elemento  $(i, j)$  es  $P_i(1-P_i)$  para  $i=j$ , y  $-P_iP_j$  para  $i \neq j$ ; de la misma manera, el vector estimado  $p_2$  poseerá una distribución normal multivariada de parámetros  $P_2$  y matriz de varianza-covarianza  $n_2^{-1}V_2$ . Por consiguiente, el vector diferencia  $d = p_1 - p_2$  tendrá también una distribución normal multivariada de parámetros  $D = P_1 - P_2$  y matriz de varianza-covarianza  $n_1^{-1}V_1 + n_2^{-1}V_2$  (bajo el supuesto de muestras independientes) y la forma cuadrática  $(d - D)' S^{-1} (d - D)$ , donde  $S = (n_1 - 1)^{-1}V_1 + (n_2 - 1)^{-1}V_2$  y tal que  $E(S) = n_1^{-1}V_1 + n_2^{-1}V_2$  se distribuirá como una  $T^2$  de Hottelling con  $n_1 + n_2 - k$  y  $n - k$  grados de libertad.

Una región confidencial de nivel  $(1 - \alpha)$  puede entonces determinarse hallando

$$P \left( (d - D)' S^{-1} (d - D) \leq T_{\alpha}^2 \right) = \int_0^{T_{\alpha}^2} g(T_{\alpha}^2) d(T_{\alpha}^2) = 1 - \alpha$$

lo que a su vez genera un elipsoide en el espacio  $k$ -dimensional determinado por

$$(d - D)' S^{-1} (d - D) \leq \frac{T^2}{\alpha}$$

El espacio paramétrico está representado por el vector  $D$  y cada una de sus  $k$  componentes se relaciona con una de las  $k$  categorías que componen la estructura de proporciones. Para determinar la significatividad de las componentes del vector  $D$ , si es que el vector nulo  $(0, 0, \dots, 0)$  no pertenece al sólido generado por la anterior desigualdad, el procedimiento seguido consiste en efectuar una traslación de los ejes al punto  $(d_1, d_2, \dots, d_k)$  y una rotación de forma tal que el elipsoide quede ubicado en su posición canónica, es decir, una transformación del tipo

$$D - d = h \quad y$$

$h = Pz$  donde  $P'S^{-1}P = D(a_i)$ , lo que equivale a afirmar que  $P$  es la matriz modelo de  $S^{-1}$  y  $D(a_i)$  la matriz diagonal cuyo  $i$ -ésimo elemento ubicado en la diagonal principal es la  $i$ -ésima raíz característica de  $S^{-1}$ .

De esta manera, los puntos en que los ejes rotados cortan la superficie del sólido quedan determinados por

$$z'_i = (0, 0, 0, \dots, \pm c_i, 0, 0, \dots, 0),$$

siendo  $c_i = \left(\frac{T^2}{\alpha} / a_i\right) \frac{1}{2}$  y la posición del elipsoide con respecto a los ejes originales quedará establecida en virtud de la relación  $D = Pz + d$ , lo cual permite determinar su ubicación con respecto a cada uno de los semi-ejes del espacio.

Obviamente, la relación  $D = Pz + d$  genera dos vectores columna de  $k$  componentes cada uno, uno para  $c_i$  positivo y otro para  $c_i$  negativo. Con estos elementos se puede construir una matriz de dimensión  $k \times 2$  (cada raíz característica produce dos vectores columna) en la cual los coeficientes de la  $i$ -ésima fila representan los valores extremos de los ejes principales del elipsoide con respecto a la componente  $i$ -ésima. Si los valores de una cierta fila son todos positivos el elipsoide quedará en-

rrado dentro de una región positiva de dicha componente, siendo ello indicativo de diferencias positivas y significativas en dicha categoría.

Si los coeficientes de una cierta fila son todos negativos las diferencias serán entonces significativas y negativas, pero si en una misma fila alternan coeficientes de diferentes signos (al menos uno distinto) tal categoría no presentará diferencias significativas en sentido alguno.

## Capítulo II

### DIVERSIDAD DE FORMAS DE LAS RELACIONES CAPITALISTAS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA \*

BEATRIZ SCHMUKLER

#### Introducción

Esta investigación tiene como fin más general avanzar en el conocimiento de la estructura industrial argentina a través del análisis de aspectos específicos de su heterogeneidad. En un primer acercamiento la industria argentina parece homogénea, sobre todo en comparación con otros países latinoamericanos. Es probable que esta apariencia tenga su fundamento en el distinto tipo de heterogeneidad propia de la Argentina, más que en la inexistencia de diferenciaciones importantes. En Perú y México, por ejemplo, la heterogeneidad se explica fundamentalmente por la coexistencia de modos productivos disímiles, mientras que en Argentina se trata, posible-

\* Este trabajo fue presentado en el seminario de Santiago y forma parte de una investigación realizada bajo la coordinación de Elizabeth Jelin y con el apoyo financiero de CLACSO. Agradezco la colaboración de todos los compañeros de trabajo del CEDES a través de sugerencias para elaboraciones teóricas como de comentarios a borradores del trabajo, sin los cuales no hubiera sido posible su realización.

mente, de variaciones de forma que asume el modo capitalista.

Esta afirmación hipotética nos condujo a preguntarnos acerca del destino que tuvieron los modos no capitalistas existentes en los comienzos de la industrialización en la Argentina y que, probablemente, aún subsistían en la década del 40<sup>1</sup>. En Latinoamérica los modos no capitalistas sufrieron diversas alternativas históricas con el avance del capitalismo, desde su destrucción hasta su mantenimiento, expansión y hasta creación como periferia útil<sup>2</sup>. Creemos que en la Argentina, a pesar de la apariencia de homogeneidad que mencionáramos, no se produjo una destrucción de los modos productivos anteriores. La inclusión de éstos en el desarrollo capitalista facilitó su transformación pero no condujo necesariamente a la implantación de relaciones capitalistas maduras. Con lo cual, más que hablar de desaparición de aquellos modos cabría pensar en alternativas intermedias, en readecuación de los mismos en función de los requerimientos del capitalismo argentino. Para responder estas preguntas seleccionamos dos actividades industriales (textil y confecciones) donde existieron unidades productivas no capitalistas, con el fin de hacer un seguimiento de su evolución histórica y, fundamentalmente, tratar de comprender las relaciones económicas que desarrollaron y desarrollan con el resto del sistema.

#### A. El sistema de producción por encargo como unidad analítica

1. Históricamente las unidades mercantiles simples fueron tendiendo a incluirse como parte de la división

<sup>1</sup> En un análisis que realiza Jelin (1976) de las principales ciudades argentinas, detecta la coexistencia de unidades productivas capitalistas con otras mercantiles simples en muchas industrias de la década del 40.

<sup>2</sup> de Oliveira (1976 b) analiza la creación y expansión de formas no capitalistas a los fines de la acumulación capitalista.

del trabajo de empresas capitalistas. Este hecho dio origen a la conformación de unidades complejas con toda una red de relaciones entre sí y formas específicas de organización de la producción. Para estudiarlas fue necesario acotar un sistema de relaciones que denominaremos "Sistema de producción por encargo", evocando así formas organizativas semejantes en Europa en los siglos XVI al XVIII.

Este sistema lo hemos estudiado en dos ramas, las de Confecciones y Textiles, centrándonos particularmente en la primera ya que allí se presentó con una mayor extensión e importancia relativa así como con una mayor riqueza de matices<sup>3</sup>.

#### 1. Actores sociales del sistema de producción por encargo

Resulta necesario postular desde el inicio algunas definiciones de los miembros que comprenden el universo del sistema en ambas ramas, aunque somos conscientes que por la necesidad de realizar una serie de caracterizaciones a priori éstas podrán resultar sumamente esquemáticas.

a. **Confecciones.** Tres tipos de actores sociales forman parte del "sistema" en Confecciones: los trabajadores domiciliarios, los talleristas y los intermediarios. Los trabajadores domiciliarios producen en una mínima es-

<sup>3</sup> El proceso de investigación que constituye la base de este trabajo está expuesto en todos sus pasos metodológicos en "Estudio Social Nº 6". CEDES, Argentina. En este trabajo no nos hemos detenido en su explicitación, por lo cual creemos importante informar que el estudio se realizó en su mayor parte en base a material primario. Este consta de entrevistas abiertas pautadas, realizadas a todos los tipos de productores por encargo, intermediarios, empresarios técnicos, ingenieros y sindicalistas de ambas ramas, textil y confecciones. Las técnicas de investigación tuvieron un carácter netamente cualitativo en función de los propósitos del estudio. La información secundaria y estadística fue utilizada esencialmente para reunir los datos necesarios que permitieran insertar correctamente la información cualitativa recogida directamente.

cala, generalmente solos o ayudados irregularmente por algún miembro de la familia; el capital que poseen es de una magnitud mínima y está formado generalmente por una máquina de coser o de tejer doméstica. Los talleristas no son actores sociales homogéneos, si bien están claramente delimitados por su función. Se los podría definir como una versión ampliada del trabajador domiciliario, pues tienen mayor capital (como mínimo dos máquinas) y además un sector de ellos contrata asalariados de manera intermitente o permanente. Pueden realizar todas las etapas de la confección de prendas o sólo alguna/s de ellas. Se configuran así diversas formas de división del trabajo entre talleristas; una de las más frecuentes es la de los talleristas cortadores y los talleristas costureros; los primeros pueden realizar diseños, moldes y corte o sólo esta última etapa y los segundos el proceso total de costura.

Pueden realizar la totalidad del proceso productivo en su propio taller o, si no, valerse de trabajadores domiciliarios para realizar partes accesorias del proceso.

Decíamos que no constituyen un actor social homogéneo, porque la amplitud de la definición hace que en la rama se acostumbre a llamar talleristas tanto a productores autónomos con o sin trabajo familiar como a capitalistas con asalariados permanentes. En términos operativos, el Sindicato de Trabajadores y Talleristas domiciliarios define como figura legal de "tallerista" al que posee como mínimo dos máquinas. Esta distinción permite muy bien su separación con el trabajador domiciliario, pero el problema subsiste en su límite superior.

En la determinación del límite superior intervienen cuatro variables: magnitud del capital, cantidad de miembros familiares que trabajan, contratación o no de trabajo asalariado y participación del tallerista en el trabajo de producción directa. La manera en que operan estos elementos lo iremos viendo a lo largo del texto e intentaremos ofrecer una manera de organizar analíticamente la heterogeneidad de los sectores sociales de ambas ramas en la Sección E.

Los intermediarios no tienen taller, reciben las prendas cortadas o la materia prima de parte de un empresario capitalista; si la tela no está cortada la envían a cortar a un cortador tallerista. Su función es simplemente la de distribuir las tareas entre diferentes trabajadores domiciliarios y/o talleristas. A veces, también pueden entregar la totalidad del trabajo a un mismo tallerista, manteniendo en secreto la fuente de demanda y de oferta con el fin de no tornarse prescindibles.

b. **Rama textil.** En esta rama el actor por excelencia del "sistema de producción por encargo" es el *façonier*. Al igual que los talleristas encubren bajo la misma definición a actores sociales distintos según las cuatro variables que mencionáramos para los talleristas. Tanto el término tallerista como el de *façonier* designan una manera particular de relacionarse con los dadores de trabajo, sean éstos empresarios capitalistas o intermediarios, señalando el hecho que están produciendo "por encargo", que trabajan para otros, que su producto no les pertenece. Sin embargo, a pesar de esta homogeneidad, su alta heterogeneidad social en la relación con los dadores de trabajo se explica fundamentalmente por la alta movilidad a que están expuestos permanentemente en ciclos económicos muy cortos. Esta movilidad es igualmente ascendente o descendente para la mayoría de ellos (por la particular función que cumplen para las empresas que veremos en capítulos posteriores) a pesar de que, obviamente, pueden detectarse sectores que fluctúan dentro de márgenes muy estrechos de movilidad, sin realizar saltos bruscos en ninguno de los dos sentidos.

Dentro de nuestro universo de interés acotamos en el límite superior a todos aquellos talleristas, *façoniers* e intermediarios que no se transformaron en empresarios capitalistas, y, en el límite inferior, a los que pueden ser designados como asalariados. Nos interesa establecer claramente los cortes en ambos puntos extremos (ver Sección E). Nuestro interés está centrado en una categoría social cuya historia proviene de relaciones no ca-

pitalistas y que sufrió modificaciones en el proceso de desarrollo del capitalismo y de su inserción en éste, pero sin incluirse totalmente en relaciones capitalistas. Por lo cual los sectores sociales que se han incluido en relaciones capitalistas los tendremos en cuenta para avanzar en la comprensión de por qué ciertos actores sociales se quedan en una categoría y otros la cruzan definitivamente. En el análisis de los actores nos interesa investigar las razones que explican la sobrevivencia de una categoría heterogénea pero unificada por ciertos elementos de su relación social productiva, lo cual implica al mismo tiempo dar cuenta de las causas y estrategias de sobrevivencia de sus miembros individuales.

Una delimitación operacional de los actores sociales que conforman parte de nuestro universo puede surgir de los siguientes elementos: trabajan para otros por encargo, poseen una parte de los medios productivos, generalmente máquina, local y una parte de la materia prima auxiliar y no son propietarios del producto final.

#### **B. Adecuación de las unidades mercantiles simples al desarrollo capitalista de la rama de confecciones**

Un breve desarrollo histórico en la rama de confecciones servirá para comprender las formas de adecuación que sufrieron los modos no capitalistas durante su inserción en el desarrollo capitalista. En próximos capítulos nos ocuparemos fundamentalmente de la conformación de dichos modos y de sus vinculaciones con el resto del sistema.

En 1930, parte importante de la industria se organizaba, por un lado, alrededor de grandes tiendas que comercializaban su propia producción, y sastres y modistas que trabajaban para clientes por el otro. Las grandes tiendas producían parcialmente en talleres internos y en

parte mediante el sistema de la producción "por encargo" a trabajadores domiciliarios y a algunos talleristas<sup>4</sup>.

En esa década coexistían y rivalizaban en importancia la producción "a medida" y la producción "de confección"; la primera la realizaban los sastres y modistas que trabajaban para clientes, pero también la hacían las casas comerciales. Los dos tipos de producción estaban destinados a mercados de muy diversos niveles de ingresos, la ropa "de confección" era de mala calidad y estaba destinada a los sectores de menores recursos.

Entre fines de la década del 30 y principios de la década del 40 la industria comenzó a desarrollarse sobre la base del crecimiento de la fuerza de trabajo asalariada en los talleres de fabricación de las casas comerciales existentes. Sin embargo, la implantación de la legislación laboral de la década del 40 aumentó el precio de la mano de obra, fundamentalmente a través del encarecimiento de los beneficios sociales y obstaculizando además la contratación de trabajadores asalariados transitorios<sup>5</sup>. Esto perjudicó especialmente a las empresas más débiles, quienes se vieron impulsadas a acrecentar las formas de relación no capitalistas contratando productores por encargo en mayor medida que antes. Varios entrevistados recuerdan que en aquella época los patrones les proponían pasar a la condición de "independientes" inclusive facilitándoles maquinarias o créditos para comprarlas.

Con la ampliación del mercado interno y la posibilidad de importación de maquinaria comenzó a incrementarse la productividad de los talleres existentes y es así

<sup>4</sup> Las primeras evidencias de su existencia las hemos podido obtener a través de los Boletines de la "Unión de obreros sastres a domicilio, talleristas y anexos" que comenzó a editarse en 1937, 3 años después de la creación de la organización. Su primer boletín señala antecedentes de 1930, año en el que se había realizado una reunión de trabajadores domiciliarios con motivos de problemas tarifarios.

<sup>5</sup> El aumento del monto de la indemnización fue uno de los problemas más graves para la rama y ciertos gastos de reproducción de la fuerza de trabajo que fueron transferidos a los empresarios.

como las grandes casas comerciales fueron abandonando gradualmente la producción "a medida". La indumentaria "de confección" comenzó a elevar su calidad, a ganar mercados y, pronto, la producción "a medida" se fue reduciendo a los mercados más exclusivos, de más altos ingresos y a un insignificante sector medio y bajo, pero perdiendo cada vez más dinamismo. Por el contrario, la producción "de confección" de casas de alta moda comenzó a abastecer también diversos sectores de mayor nivel de ingresos.

El desplazamiento de la producción "a medida" es el indicador más claro del desplazamiento del sastre o modista que trabajaba para clientes particulares. Estos no pudieron adaptarse a la mayor escala que requería la producción "de confección" y comenzaron a trabajar por encargo para casas comerciales o talleres de confecciones. Por otro lado, muchas empresas prefirieron desarrollar esta modalidad productiva, posibilitada por la existencia de mano de obra disponible y capacitada, aunque los productores independientes requirieran un cierto adiestramiento para el trabajo más estandarizado.

Este período del desarrollo de la industria de la confección ilustra cómo en un mismo movimiento la empresa capitalista desplazó a los artesanos y, en lugar de generalizar solamente relaciones salariales desarrolló también la "producción por encargo" a productores "independientes". Generó de este modo la expansión de formas capitalistas no maduras pero bajo su absoluta tutela y dependencia.

Se podría decir que en la Argentina en el término de dos décadas se produjo una evolución en una rama industrial semejante a la que se dio en Inglaterra en un lapso de tres siglos (XVI al XVIII) (Dobb, 1971).

Pero, contrariamente al proceso inglés, los modos no capitalistas no constituyeron obstáculo al desarrollo capitalista ni fueron formas transicionales que se transfor-

maron posteriormente en formas capitalistas maduras<sup>6</sup>. Nacieron junto a las formas capitalistas de producción y se fueron transformando adecuándose subordinadamente a la evolución de estas últimas. A través del "sistema de producción por encargo" las unidades mercantiles se enraizaron en la estructura capitalista constituyéndose en complemento de la misma a través de relaciones de subordinación. El sistema persistió durante los grandes cambios existentes en la rama, el pasaje de la producción de "medida" a la producción "de confección", la aparición de empresas multinacionales durante la década del 60 y la instalación de plantas nacionales semiautomatizadas o automatizadas en los últimos años. Esto fue posible porque ya no sólo fue utilizado por el capital comercial sino también por el capital industrial: se afinó particularmente en ciertos submercados y complejizó las relaciones entre productores y capitalistas, multiplicando las variaciones de productores y modificando el carácter de los mismos. Las nuevas exigencias del mercado hizo que las empresas capitalistas multiplicaran sus vínculos con diferentes trabajadores, pues éstos tenían una producción unitaria muy baja; de esta manera el sistema podía comenzar a resultar obstaculizante para el desarrollo de las empresas capitalistas por la complejidad resultante de las relaciones con gran cantidad de productores. Sin embargo, en lugar de desaparecer el sistema se mantuvo, pues los productores comenzaron a incrementar su escala y su productividad. Este cambio se dio a través de dos vías: por un lado, algunos productores comenzaron a ampliar su capital inclusive acrecentando los niveles de tecnología que utilizaban, lo cual constituyó un crecimiento del número de talleristas en desmedro de los trabajadores domiciliarios. Y, por otro lado, surgieron intermediarios entre los empresarios y los talleristas o traba-

<sup>6</sup> La idea de madurez de las relaciones capitalistas alude a la separación de los productores de sus medios de vida, a la generalización de la fuerza de trabajo como mercancía y a la utilización del capital para la extracción de plusvalía.

jadores domiciliarios. La ventaja de estos dos nuevos tipos de actores sociales era la posibilidad de absorber la producción que antes debía ser distribuida entre varios trabajadores domiciliarios, simplificando el control para la empresa capitalista y reduciendo los conflictos que se le presentaban al tratar simultáneamente con una diversidad de productores.

Los productores independientes no se transformaron ni en empresarios capitalistas ni en asalariados y, por otro lado, en lugar de obstaculizar el desarrollo capitalista sirvieron fielmente a las necesidades de un sector del capital, especialmente al pequeño que, gracias a su entrelazamiento con los productores por encargo, logró afincarse no sin dificultades en aquellos mercados menos rentables, pudiendo enfrentar así las nuevas condiciones que le planteó el surgimiento de las grandes industrias capitalistas.

Evidentemente esta conformación de la rama presupone una red de relaciones de subordinación que se traslucen en transferencias de excedentes desde ciertas formas productivas a otras, transferencias que toman cuerpo de diversas maneras. El "sistema de producción por encargo" es favorable para la empresa capitalista pequeña porque los productores sub-remuneran sus factores de producción y así aquélla puede incrementar su tasa de ganancia sin incorporar mayores magnitudes de capital. La gran empresa industrial termina también siendo favorecida por la permanencia de las más pequeñas e inclusive puede obtener beneficios extraordinarios utilizando la disponibilidad del sistema de producción por encargo en los momentos de expansión de los mercados explotados por el pequeño capital o para probar nuevos mercados sin inversiones riesgosas.

El sistema de producción por encargo, tiñéndose de los nuevos elementos requeridos por la expansión capitalista, abandonó las formas de producción mercantil simple sin diluirse en relaciones capitalistas y colaborando en el desarrollo capitalista transfiriendo excedente para la acumulación por diversos caminos.

## C. Condicionantes económico-sociales de la expansión del sistema de producción por encargo

### 1. Características generales del mercado

Una parte de nuestras indagaciones estuvo dirigida a comprender por qué estas formas organizativas se desarrollaron particularmente en ciertos tipos de actividad sin alcanzar un peso uniforme en toda la rama (tanto en confecciones como en textil) sino que se extendieron muy claramente en ciertos submercados y, de manera mínima, en otros<sup>7</sup>. Creemos que son las propias características de algunos submercados los que constituyen incentivos permanentes a la generación de estas formas productivas. En estos casos, la existencia de numerosas unidades productivas pequeñas que pueden ser integradas o expulsadas sin mayores riesgos, según convenga, dentro de un proceso productivo controlado por una empresa organizadora capitalista, parece haber resultado el mejor tipo de organización.

Esbozaremos ciertas características generales referentes a ambas ramas pero que se presentan con más fuerza en ciertos submercados y que contribuyen a incrementar la propensión a utilizar productores por encargo.

Diversas variables confluyen para otorgar a estos mercados un cuadro altamente cíclico a corto y a largo plazo y, como particularidad de estas industrias, dentro de un mismo período anual.

Un primer tipo de oscilaciones periódicas se deben a la estacionalidad de la producción. Un atributo muy específico del mercado de confecciones, que se refleja en el mercado textil, es la existencia de picos de venta a comienzos de cada estación del año y de producción en los meses de "pretemporada". El resultado es que en ciertas partes del año la producción desciende a niveles mínimos e incluso nulos en algunas empresas.

<sup>7</sup> Llamamos submercados a áreas parciales de circulación de mercancías, las que deben ser diferenciadas, por la gran heterogeneidad y segmentación de la rama, en cuanto a tipos de productos.

Otra característica es la variabilidad constante del tipo de productos para cada temporada en función de los cambios de la moda. El auge de un determinado tipo de producto puede crear obsolescencias de otros y por lo tanto, originar permanentes necesidades de modificaciones en las orientaciones productivas de las empresas. Evidentemente, las empresas con mayor control del mercado tienen posibilidad de incidir en el desarrollo de la moda de acuerdo a sus necesidades económicas y técnicoproductivas, lo cual revela una situación diferencial importante de las empresas respecto de los cambios de producción.

En un análisis que realizan Frenkel y otros (1975) sobre el mercado de productos textiles se pueden visualizar los movimientos cíclicos de esta industria<sup>8</sup>. El consumo per cápita de productos textiles presenta un movimiento cíclico paralelo, hasta 1966, al consumo per cápita total. Sin embargo es importante advertir que dicho movimiento no se limita a repetir el movimiento de la curva de consumo total, pues la importancia de los sectores de bajos ingresos en este mercado contribuye a profundizar la curva de los ciclos en los períodos depresivos y en los momentos de ascenso del mercado total la curva de textiles sólo se hace comparativamente más pronunciada en los períodos redistributivos.

El problema que genera la dependencia del mercado interno, común a la casi totalidad de la industria nacional, doblemente agudizado por la incidencia de los sectores de bajos ingresos en la demanda de los productos textiles y de confecciones ha contribuido a originar una pérdida de importancia de su producción respecto a la

<sup>8</sup> En tanto no fue posible contar con este tipo de datos estadísticos sobre la rama de la confección, hemos debido manejarlos únicamente con dicha información para la industria textil. Sin embargo, los datos sobre el movimiento del mercado de productos textiles pueden ser extendidos a la rama de confecciones ya que la mayor parte de su producción es absorbida por esta última.

producción total en las últimas décadas, hecho que se suma al problema de las fluctuaciones del mercado<sup>9</sup>.

Los aspectos que generan las difíciles condiciones de mercado se vuelven particularmente serios para las empresas medianas y pequeñas. Resumiendo, podemos afirmar que son cuatro elementos básicos los que plantean diversas formas de adaptación de las empresas de diferente tamaño según los submercados en que actúen:

- a) Las agudas oscilaciones cíclicas del mercado de ambas ramas, de corto y largo plazo, sumadas a la situación de estancamiento a partir de 1950<sup>10</sup>;
- b) Fluctuaciones estacionales de la producción y de las ventas en un mismo ciclo anual;
- c) Frecuentes modificaciones de las orientaciones del mercado en función del impacto de la moda;
- d) Esencial influencia de los sectores de bajos ingresos en la estructura de la demanda.

Canitrot considera que el aumento en los niveles de productividad de la mano de obra ha sido la principal defensa de las empresas que sobrevivieron en la industria textil. Tomando especialmente el ejemplo de las hilerías de algodón señala que el agravamiento de las condiciones creó una reducción del volumen productivo de las empresas que sólo pudo ser sobrellevado por aquellas que lograron incrementos de productividad a través de un desarrollo tecnológico. Obviamente el porcentaje de desapariciones fue mayor en el estrato de empresas de menor tamaño. Sin embargo, en otros submer-

<sup>9</sup> Canitrot (1974) señala que la interrupción del proceso expansivo de la industria textil se produjo casi abruptamente en el año 1950, sin recuperación posterior.

<sup>10</sup> La situación de estancamiento en la industria de confecciones no sabemos a partir de qué fecha es posible fijarla. Suponemos que es posible aceptar la fecha de 1950 por tratarse de dos ramas cuyos movimientos de mercado se influyen recíprocamente.

cados las empresas medianas y pequeñas utilizaron la producción por encargo como otro mecanismo para evitar la subutilización de su capacidad productiva en los momentos depresivos y la realización de inversiones riesgosas en los períodos ascendentes.

Nuestra hipótesis es que la característica propia de algunos submercados permite la utilización exitosa de la "producción por encargo" por parte de empresas pequeñas y medianas, hecho que se ve posibilitado por la divisibilidad del proceso productivo y la abundancia de mano de obra.

## **2. Reparto del mercado entre empresas grandes, medianas y pequeñas**

Para analizar la hipótesis planteada anteriormente nos detendremos especialmente en la industria de la confección porque allí se han desarrollado con mayor plenitud las características que, según pensamos, pueden inducir a las empresas a utilizar el sistema de "producción por encargo".

Comenzaremos por las empresas grandes y por tratar de explicar cómo pudieron, de acuerdo a sus posibilidades técnico financieras, controlar las características de este mercado. La mayor proporción de empresas grandes se ubica (y, por lo tanto, la mayor concentración de la producción se ha logrado) en aquellas áreas donde ha sido posible estandarizar la producción aprovechando las economías de escala. Este tipo de empresas se dedica a la producción de aquellas prendas que pueden ser elaboradas con una máxima uniformidad para cualquier estación del año y que requieren modificaciones secundarias ante cambios de la moda; en realidad esto, más que un requerimiento, fue impuesto por las propias empresas que tienen el control de la moda. Otra de las condiciones básicas de dichos productos es que abastecieran mercados de gran volumen; estos bienes fueron exitosamente creados por las grandes empresas. El ejemplo más evidente es el pantalón vaquero (también lo es la

ropa unisex y en general toda la ropa "uniforme" moderna) pensada especialmente para el mercado masivo más importante, el de los jóvenes.

El vaquero tiene, a su vez, otra condición muy especial: la posibilidad de creación de falsas obsolescencias con el objeto de renovación permanente de las necesidades en el mercado pero sin la creación de impactos serios en el proceso productivo. Es decir, que los cambios a realizar en el proceso productivo para adoptar la prenda a los cambios de la moda son accesorios (materia prima auxiliar, botones, color del hilo, tipo de bordados, etc., o modificaciones en el corte), pues no afectan la médula central del proceso tecnológico y de la organización del proceso productivo porque la materia prima básica (tipo de tela) y el diseño esencial del producto se sigue manteniendo. Uno de los mayores grados de concentración en la rama lo encontramos en esta producción; cinco grandes empresas tienen el control casi total de ese mercado (dos de ellas multinacionales) y otras cuatro grandes tienen también el control del mercado de la tela.

En términos generales la empresa grande ha tendido a centrarse alrededor de la producción de los artículos más estandarizados: sábanas, prendas de trabajo, colchas, manteles, etc. Las empresas pequeñas, en cambio, abundan esencialmente en el área de la producción menos uniforme donde las mercancías se modifican más sustancialmente con los cambios de la moda y las estaciones, es decir, en los submercados de ropa femenina exterior, en algunos tipos de ropa masculina exterior y de niños. Por contraposición a los mercados que estábamos describiendo para las empresas grandes, las empresas pequeñas se desarrollan fundamentalmente en los mercados más especializados para determinado sexo, grupo de edad e inclusive estrato social.

El ingeniero Etayo Palomas (1976), en un curso realizado en el INTI sobre la industria de la indumentaria, recomendaba la participación de las empresas pequeñas para aquellos mercados más afectados por la moda:

"los pequeños establecimientos industriales están en mejor situación para satisfacer demandas muy especializadas o individualizadas, o para explotar un mercado de pequeña importancia o que requiera frecuentes y rápidos ajustes a causa de las variaciones de la moda o por otras razones".

El problema es que esta versatilidad y adaptabilidad a los cambios de la moda implicarían una constante modificación de la maquinaria o perfeccionamiento de la misma que las empresas pequeñas no pueden enfrentar. A pesar de una cierta versatilidad de parte del equipo productivo, hay maquinarias que pueden ser más altamente productivas en la realización de ciertos tipos de costuras especiales, que otras máquinas más simples y, por otro lado, siempre una parte del equipo productivo de una planta es absolutamente especializado para un determinado tipo de prenda y no puede ser adaptado a otra (máquinas de atraque, ojaladoras, etc.).

Los cambios en la orientación productiva de la empresa pequeña pueden ser radicales entre una temporada y otra en cuanto a tipo de producto; por lo tanto, en cuanto a una parte de la maquinaria y una parte del personal especializado. Etayo Palomas plantea que "a efectos de equipo una industria de fabricación de camisas aprovecharía un 90 por ciento de sus máquinas si se pasara a la producción de vestidos de señora". Sin embargo, si pensamos que es necesario realizar estas modificaciones casi todas las temporadas y que cambios entre otros tipos de productos implican modificaciones más sustanciales de la maquinaria y el personal (ej.: pasaje de polleras a sacos sastrería y/o camisas) surge más clara la necesidad de la "producción por encargo" para adaptarse menos costosamente a las exigencias cambiantes de estos submercados.

Por otro lado, la utilización del sistema de producción por encargo resulta posible por las características del proceso productivo que es altamente divisible. El conjunto del proceso de trabajo para confeccionar una prenda es susceptible de ser dividido en gran número de

fases intermedias de corta duración, característica que facilita todo tipo de contrataciones y subcontrataciones. La existencia de numerosos productores directos que tienen su propia máquina también puede explicarse por esta permisibilidad del proceso de trabajo y por la relativa baja inversión que significa la compra de una máquina para esta industria.

En el tamaño medio de la escala de empresas, la tendencia es a la producción para mercados un poco más estandarizados y más acotados con una menor dispersión de productos. Suelen concentrarse en el rubro sastrería de hombres o en casas de modas más tradicionales o también en lencería femenina.

### **3. Formas de utilización de los productores por parte de cada tipo de empresarios**

En la rama de confecciones y en la textil aparecen, además de la típica empresa industrial, dos tipos de empresas comerciales que participan de la organización del proceso productivo. Por un lado, los comerciantes, con o sin local instalado, que organizan la producción de las mercancías que venden a través del sistema de producción de encargo. Pero también hay otro tipo de empresarios que se consideran a sí mismos industriales, pero que sólo realizan la primera parte del proceso productivo, el "corte" en el caso de confecciones y la "cadena" en la rama textil; el resto de las tareas sólo las organizan o mejor dicho las coordinan o, inclusive, como muchos comerciantes puros, derivan la organización a un intermediario. A este tipo de empresario lo hemos considerado como "intermediario" entre industrial y comercial, teniendo en cuenta las funciones que desempeña. Surgió por la existencia de la producción por encargo y probablemente desaparecería como empresario si dejara de existir este sistema, pues sólo realiza inversiones iniciales para la compra de la materia prima y algunas máquinas de corte. Ocasionalmente puede tener algún asalariado fijo para la realización de la moldería y el corte.

Tanto el empresario comercial puro como aquel intermedio entre comerciante e industrial utilizan a los productores intermitentemente.

La ganancia del comerciante o del empresario "intermedio" surge de la diferencia del precio de compra y el precio de venta del producto. Si el comerciante intenta enlazar etapas de la producción es sólo para buscar formas de abaratar ese precio de compra. No juegan en él intentos de racionalizar la producción o desarrollarla tecnológicamente o la búsqueda de diferentes vías para incrementar el excedente durante el proceso productivo mismo. Si la ganancia radica en la diferencia que se obtiene en el proceso de comercialización su único objetivo es abaratar el precio de compra de las mercancías, por lo cual introducirse en la producción de una manera indirecta lo lleva a utilizar métodos para producir ese abaratamiento. El camino más frecuente es el cambio permanente de los productores a los que les encargan la producción.

Este cambio responde a la posibilidad de encontrar siempre productores que están viviendo a un nivel de subsistencia y que están dispuestos a trabajar por los precios más bajos; la estabilidad en la relación con un productor implica un cierto escalonamiento progresivo de los precios que los comerciantes prefieren evitar. Otra de las razones de los cambios permanentes obedece al riesgo legal que implica mantener una relación estable con un mismo productor. Para evitar la estabilidad es muy frecuente que encarguen trabajo de "prueba" que es una figura legal existente y luego manifiestan su disconformidad al productor a quien no le encargan más trabajo.

Esta discontinuidad en la relación con los productores es posible en los comerciantes pequeños y medianos para quienes no es fundamental el mantenimiento de una calidad uniforme en la producción o para aquellos que diversifican y varían más frecuentemente la producción en función de la moda, incluso llegando hasta cambiar de rubros.

Esta forma de utilización de los productores por par-

te de los comerciantes o empresarios intermedios resume una función social de los productores que es fundamentalmente de "reserva", lo cual es posible por la existencia de un conjunto de productores poco especializados o sin oficio previo que "flotan" permanentemente intentando encontrar una changa, muchos de ellos provenientes de otras ramas o que recién inician su actividad productivas o que, como cierto tipo de trabajadoras domiciliarias, prefieren trabajar de manera intermitente por sus compromisos familiares.

Entre los empresarios industriales las diferencias en la utilización de productores depende de su poder económico y de los mercados en que actúan.

Las empresas industriales grandes de ambas ramas utilizan productores por encargo para probar nuevos mercados hasta verificar si su demanda se estabiliza. En caso afirmativo deciden realizar la inversión necesaria de capital fijo y abandonar a los productores por encargo; en caso negativo continuarán utilizando el "sistema" sólo para los momentos de expansión de ese mercado. A veces ocurre que estos mercados son precisamente aquellos que constituyen una demanda constante para la empresa pequeña, con lo cual la empresa grande les quita frecuentemente parte de la misma. Este fenómeno se da con mayor probabilidad para los productos en que la empresa grande puede utilizar sobrantes de materia prima de su propia producción. En el caso de las empresas productoras de vaqueros, por ejemplo, aprovechan las demandas extraordinarias (en el verano especialmente) de sombreros, bolsos y otras prendas que pueden ser fabricadas con resto de la tela que emplean para enviarlas a producir por encargo, obteniendo de ese modo beneficios extraordinarios, pues ni siquiera perturban el ritmo y la productividad de su propia empresa.

Las empresas industriales medianas de ambas ramas tienen una forma de utilización estable del Sistema de producción por encargo y una forma transitoria. Esta última es semejante a uno de los usos de la empresa grande, para mercados de prueba; inclusive existen casos en

que la prueba se prolonga por varios años hasta que por fin logran imponerse en algún producto nuevo, momento en el cual abandonan la producción por encargo. Este sistema de prueba se usa tanto para la producción de la tela como para la prenda final cuando las empresas son integradas. La utilización transitoria es también frecuente para productos que están de moda en una estación del año y que no hay seguridad de que obtendrán una demanda estable en las estaciones de años subsiguientes.

La empresa mediana de confecciones utiliza el sistema de producción por encargo de una manera estable para bienes que son accesorios a su línea de productos por su poca rentabilidad, lo cual puede deberse a costos unitarios muy altos o al reducido volumen de venta de los mismos. Esto sucede frecuentemente con los adornos, accesorios y/o prendas completas que son complementarias a la producción central, que requieren de mucha mano de obra o de aquella muy especializada (bordados, aplicaciones de encaje o productos de demanda reducida en fábricas de lencería, por ejemplo).

La no realización interna de los accesorios o elementos complementarios a las prendas básicas de producción se debe también al grado de variabilidad de los mismos con los cambios de moda, lo cual requeriría cambios muy frecuentes de personal especializado, en tanto son los aspectos de la producción menos estandarizables como puede comprobarse en los ejemplos que hemos dado de bordados o aplicaciones o todo tipo de trabajos muy artesanales, generalmente de oficio.

Las empresas pequeñas utilizan a productores por encargo para la parte variable de su línea de productos que constituye el porcentaje más importante si los comparamos con las demás categorías de empresarios. Es posible que más del 50 por ciento del capital de estos empresarios esté incluido en la materia prima que tienen distribuida entre los productores. Este comportamiento es válido para los empresarios de ambas ramas; las razones del mismo están determinadas en las características de la demanda que satisfacen que, como ya vimos,

es la más oscilante. La utilización del sistema de producción por encargo les permite un armado y desarmado constante de la estructura productiva. Los cambios de la moda les permite variar el equipo de maquinarias y de trabajadores especializados o de oficio. La estacionalidad de la producción les requiere pasar temporadas de paralización evitando de este modo tener maquinaria y personal ocioso, haciéndose cargo de los gastos de reproducción en los períodos en que no recibirían ningún tipo de excedente.

En definitiva, para todos los tipos de capitalistas industriales la utilización del Sistema de producción por encargo implica un abaratamiento tanto del capital constante como variable y una versatilidad que no la brinda el sistema de fábrica. El primero de los elementos considerados implica de hecho un incremento del excedente que obtienen las empresas, y el segundo constituye en la práctica un incremento de productividad, el que sólo podría lograrse alternativamente con un gran aumento de la magnitud del capital empleado a través de un proceso de automatización de la producción. Pero nuestra conclusión sobre este punto es que la alternativa de incremento de la productividad por el camino del desarrollo tecnológico sólo es viable para los mercados muy estandarizados, mientras que para otros la mayor productividad se logra con una alta versatilidad en la utilización de los factores de producción. Puede pensarse que algún tipo de maquinaria podría cumplir los requisitos de versatilidad requeridos para este tipo de sub-mercados pero, sin embargo, diferentes factores han frenado a escala internacional la elaboración de maquinarias de esta naturaleza. Por los datos que hemos obtenido acerca del grado y tipo de automatización alcanzado internacionalmente no existe maquinaria de una gran versatilidad en sus funciones aunque sí existe automatización, pero para el desarrollo de pocas funciones consecutivas. A pesar de que no hemos investigado el problema exhaustivamente y en una escala más amplia, la información que obtuvimos sobre la tecnología disponible incorpora datos

de nivel mundial, y podría pensarse que la tendencia del capitalismo internacional ha sido la de una gran división del trabajo entre países en la cual los que poseen más abundancia de mano de obra disponible se dedican a aquella producción que en la Argentina está abastecida por la empresa pequeña.

La división del trabajo entre países parece repetir la división de mercados existente en el nuestro entre diferentes tamaños de capital, lo cual es posible por la existencia de un flujo de productores con maquinaria disponible, actuando como una permanente "reserva de factores" para las empresas capitalistas.

#### **D. Características de la articulación entre productores y empresarios**

##### **1. Esquema básico de las relaciones que se establecen en el Sistema de producción por encargo**

La estructura de las relaciones entre empresario y productor podemos conformarla según:

- a) los tipos de intermediaciones que se establezcan entre ambos y por lo tanto las cadenas de relaciones que se generan, y
- b) el carácter de exclusividad que tenga la relación para cada miembro.

Como vimos anteriormente, el desarrollo capitalista en estas ramas planteó la necesidad de las empresas de relacionarse con productores que ofrecieran la posibilidad de alcanzar una mayor escala productiva. Junto con este cambio surgieron las cadenas de intermediaciones, complejizando el sistema en alto grado.

En la rama textil la menor divisibilidad del proceso productivo y probablemente el menor desarrollo del sistema de producción por encargo no posibilitó tal desarrollo de los tipos de intermediación. Allí el sistema adopta

su forma más simple, es decir que la relación se establece directamente entre empresario y *façonier*.

En la rama de confecciones, en cambio, la intermediación se desarrolló con mayor frecuencia, pudiéndose diferenciar dos tipos sociales que ejercen esa función: el intermediario propiamente dicho y el tallerista que, además de ejercer alguna tarea de producción, puede distribuir parte del proceso productivo entre diferentes trabajadores domiciliarios.

La diferencia entre el intermediario y el tallerista es que el primero no realiza ninguna tarea de producción o de organización de la producción, asemejándose a un neto capitalista comercial. Mientras que el segundo es un productor que cuando ejerce la intermediación lo hace con el propósito de ampliar su propia capacidad productiva, si bien percibe beneficios específicos de la misma. Algunos de estos talleristas ejercen funciones de intermediación sólo cuando reciben encargos para los que no cuentan con la máquina adecuada o con la especialización requerida, o para aquellos momentos en que los flujos de trabajo aumentan. Es decir que es un tallerista con tareas de intermediación esporádica; en cambio, otro tipo de tallerista, "los cortadores", pueden realizar una tarea de intermediación permanente para los demás pasos del proceso productivo cuando éstos no los organiza la propia empresa dadora de trabajo o intermediarios puros.

Las cadenas de relación que se generan pueden ser sintetizadas en un esquema simple para facilitar la comprensión de la estructura básica de intermediaciones que se conforma:

### ESQUEMA I

- 1) E ————— I ————— T ————— TD
- 2) E ————— I ————— TD
- 3) E ————— T ————— TD
- 4) E ————— T o F
- 5) E ————— TD

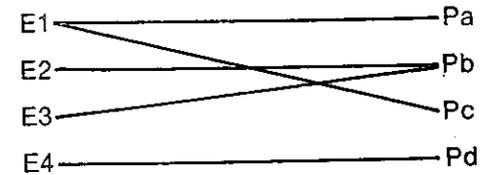
E: Empresa  
 I: Intermediario  
 T: Tallerista  
 Produc- ) F: Façonier  
 tores ) TD: Trabajador domiciliario

Esta estructura de relaciones nos muestra también la modificación de las funciones del empresario respecto al antiguo sistema de trabajo domiciliario. El empresario puede ser un organizador directo del conjunto de los productores (como en el caso 5º) o puede ser nada más que un dador de trabajo, mientras que la misión de organizar el sistema productivo queda en manos de intermediarios puros o de talleristas.

La cadena 4) es la típica de la rama Textil, mientras que en Confecciones aparecen todas, con excepción de la quinta, la cual está claramente en proceso de extinción.

Si tomamos en cuenta ahora la segunda dimensión, es decir, el carácter de exclusividad de la relación para cada miembro, necesitamos construir un nuevo tipo de esquema para facilitar la comprensión de las variedades existentes en la realidad. Construiremos un esquema ideal en que la relación está compuesta sólo por dos miembros y no por una cadena como sucede en la realidad. El primer miembro es el empresario y el segundo está compuesto por cualquiera de los productores posibles: tallerista, façonier o trabajador domiciliario.

### ESQUEMA II



E: Empresario  
 P: Productor

Una relación puede establecerse con exclusividad por ambas partes de la relación como es el caso de E4 y Pd, o puede ser exclusiva sólo por parte de uno de los miembros, como en el caso de las relaciones E1 y Pa; E1 y Pc; E2 y Pb; E3 y Pb.

Este esquema ideal constituye la realidad de relaciones posibles entre empresarios y façoniers en la rama Textil. En Confecciones, en cambio, es posible que se configuren esquemas similares para la relación entre E (empresarios) e I (intermediarios puros o talleristas intermediarios) y a su vez para la relación entre I (intermediarios) y P (productores directos, talleristas o trabajadores domiciliarios).

En definitiva, cada una de las relaciones entre dos miembros que formen parte de las cadenas del Esquema I podrían a su vez poseer las diferentes combinaciones de exclusividad del Esquema II<sup>11</sup>.

## 2. Complementariedad y subordinación del productor

La producción por encargo contiene en sí una relación complementaria entre empresario y productor con una situación subordinada de este último. La asunción

<sup>11</sup> Las combinaciones posibles serían de tal magnitud que no tendría sentido armar un esquema completo con la totalidad de las mismas; lo importante es tener en cuenta que una gran cantidad de esas variaciones pueden encontrarse en esta rama.

de esta condición de subordinación, es decir su inclusión en la producción por encargo en lugar de una producción absolutamente independiente, se debe a la insuficiencia de capital para realizar una producción directa para el mercado. En ese caso debería tener posibilidad de acceso al crédito para comprar materia prima<sup>12</sup>, producir un excedente para amortizarlo, dedicar tiempo de trabajo a la comercialización de los productos y, por último, estar en condiciones de sufrir pérdidas transitorias.

La posición de productor por encargo constituye una forma de movilidad individual para los asalariados<sup>13</sup>, una forma accesible de entrada a la actividad productiva para quienes tienen algún capital inicial o una alternativa factible de movilidad horizontal de capitales para empresarios pequeños o para productores independientes que vienen de otras ramas. Claro está que la misma facilidad de entrada está relacionada con una alta frecuencia de salidas sobre todo para quienes no han tenido experiencia previa y no aprenden a desempeñarse en un mundo de relaciones informales, elementos que constituyen la base de la estabilidad para este tipo de condición social.

Analizaremos primero la situación de subordinación del productor en función del control que tiene sobre su propio proceso de trabajo y la incidencia que tiene sobre el mismo el hecho que la producción sea encargada por otros y que la materia prima sea propiedad de aquéllos<sup>14</sup>.

### 3. Autonomía y subordinación del productor en el proceso de trabajo

Un primer punto está relacionado con la posibilidad de organizar el proceso productivo completo, recorriendo

<sup>12</sup> Recordemos que la materia prima es provista por los empresarios.

<sup>13</sup> Aunque la independencia sea restringida, para el productor que se inicia, ésta es vivida como autonomía total a pesar de las vicisitudes reales de la posición. Esta visión subjetiva se ve reforzada para quienes vienen de la situación de asalariados.

<sup>14</sup> Existen productores por encargo que son propietarios de la materia prima, pero éstos no los consideramos porque entran dentro de la

todos los caminos de creación de un producto, o sólo una parte del mismo.

Con el desarrollo de la producción domiciliaria y la extensión del tallerismo se fue perdiendo la posibilidad de control del proceso productivo completo por parte de un solo trabajador individual. En las primeras etapas de relación del trabajador domiciliario con una empresa comercial era más frecuente que el trabajador tuviera a su cargo la confección de una prenda en su totalidad. Actualmente el productor controla frecuentemente sólo una parte del proceso total. En Confecciones casi siempre, el "corte" queda a cargo de la empresa "dadora" de trabajo o de talleristas especializados porque constituye una parte esencial del proceso en cuanto a la calidad final del producto (el "corte" del saco, del vestido, del pantalón, etc., constituyen una de las distinciones básicas entre productos) y en cuanto a la utilización racional de la materia prima. En Textil, la "cadena" es realizada en general por la empresa dadora de trabajo también por motivos de ahorro de la materia prima<sup>15</sup>.

El sistema de producción por encargo limita sustancialmente al productor en lo que respecta a la elección del producto final, la cantidad, la calidad y los plazos de ejecución. Pero, al mismo tiempo, le otorga la posibilidad de organizar su propio proceso técnico de producción en lo que respecta a sus etapas y la modalidad de realización de las tareas. Le permite también tener un control sobre la intensidad de su propio trabajo y tomar resoluciones respecto a la inclusión o expulsión de trabajo familiar y/o asalariado y sobre la proporción y la intensidad de ambos. Sin embargo, la no propiedad de la materia prima le impone limitaciones importantes al dominio del proceso de trabajo mismo, por la imposibilidad de controlar su continuidad. El empresariado decide

categoría de empresarios capitalistas que, como ya vimos, no forman parte de nuestro universo analítico, aunque también trabajen por encargo.

<sup>15</sup> La "cadena" es el primer paso de transformación de la materia prima en telares planos.

qué producto va a elaborar en cada momento y en qué cantidad y organiza las entregas de la materia prima de acuerdo a sus necesidades financieras, pero sin contemplar la racionalidad del proceso de trabajo del productor. Estos desajustes entre los intereses del productor y del empresario o errores cometidos por éste en la preparación de la materia prima, producen frecuentes interrupciones en el proceso de trabajo del productor. Ante la imposibilidad de preverlas, transcurre frecuentes períodos paralizado, debiendo posteriormente trabajar de día y de noche para recuperar el tiempo perdido; incluso a menudo necesita incorporar trabajo asalariado como compensación.

La subordinación del productor se expresa en esta conducta adaptativa, ajustada a las necesidades del empresario, a costa de reducir la retribución de su propio trabajo y el de su familia. En el caso de contratar un asalariado para compensar tiempo perdido el productor no está realmente absorbiendo el excedente generado por ese asalariado, pues no puede transferirlo al precio del producto.

#### **4. Autonomía y subordinación en la relación directa con el empresario capitalista**

Si comparamos la situación del productor por encargo con la del asalariado en la relación directa con el empresario capitalista o su representante podemos comprender la mayor autonomía relativa del primero. Esta diferencia pesa generalmente en las motivaciones individuales para el abandono de la posición de asalariado cuando existe una factibilidad objetiva (ya sea la posesión de un oficio o la posibilidad de acceso a algún tipo de crédito). La simple transformación del empresario de patrón en cliente es una clara demostración del cambio en la relación así como lo es la posibilidad que tiene el productor de optar entre diferentes clientes buscando cotidianamente mejorar la retribución de su trabajo. Sólo en el caso, frecuente por otro lado, en que el asalariado

accede a la propiedad de la primera máquina contrayendo deudas con su ex patrón agudizará la subordinación al mismo durante el período de pasaje o tránsito a la nueva posición social. En esos casos, la contribución de los empresarios para "facilitar" la independencia de sus ex obreros se basa en un intercambio de exclusividad y reducción de tarifas por continuidad en las entregas de trabajo. Pero, si tenemos en cuenta que el miedo a la inestabilidad es el obstáculo principal para optar por una posición de autonomía, este incremento transitorio de la dependencia es aceptado por los productores en tanto constituye la precondition necesaria para un futuro incremento de ingresos. La subordinación del productor se refleja con mayor nitidez en dos momentos de la relación con el empresario: el de interrupción del vínculo laboral y el de determinación del precio del producto del trabajo.

La interrupción del vínculo constituye generalmente un momento de fuerte subordinación del productor; es frecuente que el empresario no asume la responsabilidad legal frente al mismo dejándolo abruptamente sin trabajo o adoptando diversas conductas "persuasivas" para obtener un retiro "voluntario", como por ejemplo la reducción paulatina de la entrega de mercadería. El testimonio de una productora (trabajadora domiciliaria) puede ejemplificar la modalidad más frecuente de respuestas de los productores frente a ese tipo de conductas de los empresarios, que configura una situación de encierro, de inexistencia de alternativas.

"Empecé a trabajar para un comerciante que tiene taller de corte en Once y negocio en Belgrano. Cuando vino la recesión el año pasado, empezaron los problemas; yo viajaba dos horas y media en un colectivo para ir a buscar trabajo y me daba dos prendas. No me convenía. Yo soy muy fiel y no lo quería dejar. Mire, viajar dos horas y media para que me diera trabajo. Me acostumbro al trato de una persona, hago amistad, por eso prefería seguir con él. Pero me dijo que iba a dejarme telas cortadas antes de irse de vacaciones y cuando las fui a buscar no me las había dejado porque dijo que no había venta. Después, me hacía llamar por teléfono y me decía que no había entrado la sarga. Al final yo ya no podía esperar más. Después una amiga consiguió unos vestidos pintados para coser..."

La inestabilidad laboral de los productores se ve empeorada por estas frecuentes conductas de los empresarios de no hacerse responsables de los beneficios sociales que les corresponden a los productores, estableciendo relaciones clandestinas. La historia de los objetivos y luchas sindicales permite visualizar al "clandestinaje" como una manera de establecimiento de vínculos laborales quizás tan vieja como el mismo sistema de producción por encargo, el cual contó con una especie de consentimiento tácito de los productores de ambas ramas en sus relaciones con los empresarios.

Diversos aspectos pueden explicar el mantenimiento de esta modalidad de relación en ambas ramas. Por un lado la ambigüedad de las relaciones productivas que establecen una parte de estos productores puede generarles posiciones contradictorias respecto al clandestinaje. Si leemos una de las secciones de la ley 12.713 podemos comprender una de las formas en que se refleja la contradicción de la inserción productiva de los talleristas que es válida también para los façoniers con asalariados.

"Los intermediarios y talleristas son considerados como obreros domiciliarios en relación a los dadores de trabajo y como patronos sujetos a las obligaciones que les impone esta ley y las reglamentaciones que se dicten a quienes encarguen la ejecución del trabajo."

El llamado clandestinaje puede representar, para ciertos productores, una herramienta de defensa frente a la inestabilidad laboral, como parte de una estrategia de supervivencia individual o de crecimiento económico, al permitirles la contratación de trabajadores transitorios para los momentos ascendentes del mercado y para las "temporadas" en que se concentra la producción. En realidad, existe una especie de polea de transmisión desde el empresario al productor y de éste al trabajador contratado por él (generalmente trabajadores domiciliarios que viven a un nivel de subsistencia y que están dispuestos a trabajar clandestinamente). El conjunto del sistema está organizado con el objetivo de permitir el armado y

desarmado de la estructura organizativa de la producción de acuerdo a los vaivenes de los ciclos productivos. Necesariamente en los períodos recesivos toda una serie de productores van interrumpiendo su actividad y en los períodos de ascenso se rearmen rápidamente para volver a producir. Cada uno de los productores contratados en los momentos de ascenso tienen que desarrollar sus propios mecanismos de subsistencia individuales para los momentos de inactividad<sup>16</sup>.

La otra instancia crucial donde se expresa la situación subordinada del productor es el momento de acuerdo sobre la tarifa. Esta recibe un nombre específico porque representa un pago también distinguible de otras formas de pago. Representa el precio que se paga al productor por una hora de utilización de su máquina, lo cual está indisolublemente ligado a una hora de trabajo del productor o quien éste designe. Por lo cual la tarifa expresa un precio de dos factores al mismo tiempo, máquina y fuerza de trabajo. Muchas veces no se expresa directamente en horas de máquinas y horas de trabajo sino en el pago por pieza, por ejemplo cantidad de metros de costura, cantidad de pasadas del telar, etc., pero sin embargo todo productor hace el pasaje automático de metros a horas, o de número de piezas a horas para obtener la unidad de medida de la tarifa.

La tarifa de un determinado trabajo está en directa relación con:

- 1) el grado de especialización del productor y su calificación;
- 2) la cantidad de oferta excedente para ese tipo de trabajo;
- 3) el momento del ciclo económico y período del año (es decir si se trata de temporada de producción o de receso).

<sup>16</sup> En el punto siguiente, analizaremos las conductas empleadas en los momentos de paralización de la producción y los elementos con los cuales se relacionan las diferentes estrategias de supervivencia.

La existencia de una oferta excedente de productores genera un alto grado de competencia entre productores en un sistema donde cada productor tiene que enfrentar esa competencia para cada nueva tarea que va a emprender. La amenaza de quitarle el trabajo al productor es la herramienta de dominio más común para reducir las tarifas. Teniendo en cuenta los diferentes elementos que intervienen en la fijación de tarifas queda clara la dificultad del productor individual de tener algún control sobre este punto.

Las comisiones salariales<sup>17</sup> fijan los salarios y tarifas para productores por tipo de prenda con un gran nivel de detalle, pero sin embargo la dificultad de organizar un control de las resoluciones de dicha comisión por parte del sindicato, deja al productor prácticamente inermes frente al empresario. Las dificultades de organizar adecuadamente la defensa de sus intereses como productores radican en muchas de las características objetivas que son típicas de este sistema que ya hemos enumerado y otras que cabrían dentro de un análisis específico de la organización sindical y las formas de participación gremial de los integrantes. El problema de la negociación por las tarifas no puede terminarse con la ausencia de ese análisis particularizado del sindicato que sería realmente motivo de otra investigación.

##### **5. Finalidad de los productores y estrategias desarrolladas para la sobrevivencia o el crecimiento económico**

Para comprender la especificidad en la finalidad económica de los productores fue necesario compararla con la de otros sujetos sociales, empresarios y asalariados para, a partir de allí, enmarcar sus conductas en una es-

<sup>17</sup> Las comisiones de salarios son constituidas de acuerdo con el artículo 21 de la ley 12.713 y rigen para todo tipo de productores domiciliarios. Estas comisiones tienen por función la fijación de salarios mínimos y tarifas.

trategia coherente. Las preguntas que intentamos responder se referían a la existencia o no de alguna uniformidad subjetiva de los productores respecto a sus objetivos económicos y a la posibilidad de lograr un análisis de la regularidad de sus conductas.

La primera de las respuestas se refiere a la inexistencia de una sola finalidad que uniformice al conjunto de los productores, sino que tendríamos que diferenciar por lo menos dos tipos básicos, los cuales a su vez están influenciados por las razones que los condujeron a insertarse en esta posición social.

La gran diferenciación establece una línea divisoria entre trabajadores domiciliarios y el resto de los productores<sup>18</sup>. Los primeros están constituidos por los que accedieron a la posición de productor por encargo a partir de dificultades personales para acceder al mercado de trabajo; son fundamentalmente mujeres que están en la etapa de crianza de los hijos, hombres en edad pasiva o en general personas que, por diferentes motivos familiares, necesitan trabajar en el hogar<sup>19</sup>. Para este sector, la búsqueda de autonomía en el trabajo tiene un sentido restringido: implica la posibilidad de ejercer un control sobre el tiempo, el lugar y la intensidad de trabajo. Su finalidad es complementar los ingresos de los demás miembros de la familia, que frecuentemente son trabajadores inestables. Por este motivo necesitan trabajar con más intensidad en los períodos recesivos o de mayor desocupación o en coyunturas familiares desfavorables. Esto los convierte en un sector de productores que está dispuesto siempre a trabajar por las más bajas tarifas; para lograr sus fines, fijan como estrategia tener un mínimo de trabajo estable con un solo empresario y complemen-

<sup>18</sup> Talleristas y façoniers.

<sup>19</sup> Este grupo creemos que sólo existe en la rama de la Confección (costureras con una sola máquina de coser o artesanales). En cambio, en la rama Textil el façonier más pequeño es propietario de un telar por lo menos, lo cual implica un tamaño mínimo de capital que no justifica su utilización ocasional o poco sistemática.

tar sus ingresos con clientes privados con quienes les resulta más sencillo regular el ritmo de entregas. En tanto su objetivo económico es el logro de ingresos complementarios respecto de los demás miembros familiares, su lucha cotidiana está centrada en el mantenimiento del vínculo estable que lo provea del mínimo necesario de trabajo en lugar de probar nuevas relaciones laborales que puedan ser más remunerativas. Sus valores en el terreno de las relaciones económicas están muy mezclados con la afectividad y fidelidad personal a los dadores de trabajo. Su conducta económica expresa la combinación hogar-taller que puede reflejarse, entre otras cosas, en el deseo de establecer relaciones laborales poco remunerativas pero estables y afectivas. La búsqueda de clientes individuales como dadores transitorios se puede explicar por su necesidad de establecer vínculos particularistas. La confluencia del trabajo remunerado y el hogar permite también que en los momentos de desocupación de otros miembros de la familia, éstos se conviertan en sus ayudantes o bien simplemente en una agregación de miembros realizando la misma tarea e incrementando así la escala de producción.

Los demás productores (talleristas y façoniers) tienen como finalidad un crecimiento económico limitado. Esto significa que si bien persiguen un aumento de escala productiva, ésta tiene un techo que está constituido por un determinado nivel de consumo familiar (que podría resumirse en la obtención de la propiedad privada de los bienes de consumo durables y en el logro de un nivel educacional superior o técnico especializado para los hijos), los cuales se alcanzan con un crecimiento económico limitado. Con lo cual, una vez alcanzado ese objetivo máximo, el productor interrumpe las conductas destinadas a ampliarse y crecer económicamente y comienza a desarrollar solamente estrategias de mantenimiento. La finalidad típica de este sector de productores se expresa en la frase de uno de ellos (façonier) que ya había llegado al límite superior de su interés económico:

"...yo tenía un socio que se separó de mí y comenzó a trabajar independientemente, comenzó a comprar el material y a vender por su cuenta. El problema es que así nunca se sabe si se va a cobrar el trabajo que se hizo. Yo gano menos pero vivo más tranquilo".

Esta estrategia general presupone momentos en que se limitan a no perder la posición alcanzada o a subsistir en niveles mínimos, de acuerdo a las coyunturas del mercado. Dado el conocimiento que poseen de la inseguridad del mismo, desarrollan automáticamente comportamientos preventivos para los ciclos depresivos y tendientes al logro de estabilidad de ingresos.

Dos de esos principales comportamientos se basan en el establecimiento de relaciones simultáneas con más de una empresa y en el logro de que dichas empresas sean de diferentes tamaños. El primer comportamiento apunta a obtener una mayor estabilidad y a situarse en mejores condiciones de negociación. El segundo, en cambio, a obtener una buena combinación entre estabilidad y posibilidades de crecimiento. La preferencia casi estaría en lograr vinculación con los tres tipos de tamaño, puesto que los empresarios pequeños son clientes a largo plazo pero muy discontinuos en el volumen de demanda, los empresarios medianos son los más estables pero con proporciones de demanda pequeña y los empresarios grandes permiten crecimientos esporádicos por los grandes niveles de demanda de una gran inestabilidad. El productor se encuentra siempre en un equilibrio inestable tratando de combinar las búsquedas de diferentes tipos de clientes.

Además de estos comportamientos sistemáticos, existen una serie de conductas ocasionales de intentos de crecimiento y de mayor autonomía que son reversibles a corto plazo. Este tipo de productores utiliza cualquier posibilidad coyuntural de ampliar su producción pues sabe que a corto plazo tendrá períodos de desahorro o desinversión. Por ello es común que façoniers y talleristas incorporen trabajadores asalariados cuando no los tienen o contraten trabajadores domiciliarios en coyuntu-

ras favorables o que aquellos que contratan normalmente alguna mano de obra asalariada incorporen nuevas fuerzas de trabajo temporaria. También es posible que dejen de producir por encargo transitoriamente.

Estos diferentes momentos de crecimiento económico ocasional son realizados en situaciones poco riesgosas con el objeto de compensar períodos de paralización y con la alternativa siempre presente de reversibilidad y, una vez alcanzada la finalidad máxima, comienzan a operar sólo los comportamientos de estabilización aunque el productor se halle en un momento de vida en que podría continuar su crecimiento.

La finalidad económica de este segundo tipo de productores (talleristas y façoniers) constituye una confluencia entre características de las ramas, donde operan, extracción social de los mismos y formas de adaptación individual. Es evidente que algunos de ellos se convierten en empresarios capitalistas rompiendo con el esquema de conducta que les atribuimos y otros que no soportan la inestabilidad y las difíciles estrategias de comportamiento requeridas deciden finalmente insertarse como asalariados. Por ello, la comprensión de sus estrategias de sobrevivencias es clave para entender la subsistencia de los productores por encargo como sector social.

## **E. Productores por encargo, ¿un nuevo sector social?**

### **1. Su diferenciación con los asalariados**

En la diferenciación entre productores autónomos y asalariados, existe una zona gris en la que se producen frecuentes confusiones (Scott, 1976). Los productores de bajo nivel de ingresos y que se relacionan con una sola empresa capitalista son a veces considerados asalariados. Y, viceversa, asalariados transitorios que no establecen relaciones permanentes con una sola empresa pueden ser visualizados como autónomos.

En la literatura sociológica se ha venido tratando de

precisar el concepto de productor autónomo reconociendo sus diferenciaciones internas y con otras categorías. Jelin (1967) se plantea una pregunta fundamental respecto al problema de las diferenciaciones con el proletariado:

“¿Existe una diferencia intrínseca importante entre la posición de clase de un pequeño artesano independiente, cuya producción es comprada en su totalidad por una gran empresa que se encarga además de fijar el precio, el tipo y la cantidad a producir, y la posición de clase del obrero que va cada día a la gran empresa, y trabaja allí con instrumentos que no son de su propiedad?”

¿No esconde la aparente autonomía del artesano, en realidad, una forma de subordinación y entrelazamiento dentro de la empresa capitalista semejante a la del asalariado?

En las ramas Textil y de Confecciones el productor que se relaciona con la empresa capitalista no es dueño de la totalidad de los medios productivos, pues la materia prima pertenece a esta última.

Un elemento clave de diferenciación del productor por encargo respecto de asalariados y de empresarios capitalistas es que en la vida laboral de aquél encontramos siempre una etapa de acumulación en base a un desgaste extraordinario de su propio trabajo. Es muy frecuente que el origen social de los productores por encargo sea el de asalariados, por lo cual para tener una máquina de coser o telar, deberán trabajar de 12 a 20 horas diarias durante varios años y vivirá él y su familia al más mínimo nivel de subsistencia. El medio productivo que adquiere de este modo no es otra cosa que la cristalización de su propio trabajo y a veces también de miembros de su familia.

Los tipos de trabajo que realizan durante la etapa de acumulación son muy variados, intentando generalmente no salir de la rama para adquirir oficio e ir conociendo el mercado de clientes y haciéndose conocer él mismo. El establecimiento informal de una red de clientela presupone como muy importante el conocimiento y contacto personal.

Por otro lado, el período de acumulación es una etapa de ejercicio de múltiples relaciones sociales de producción; pueden trabajar como asalariados transitorios en diferentes empresas, como técnicos prestadores de servicios e inclusive para clientes individuales, combinando frecuentemente todas estas formas de relación. Como habíamos visto, uno de los caminos frecuentes de compra del primer medio productivo es adquirírselo al propio ex patrón, casos en los cuales el trabajo extraordinario se realiza desde el inicio como productor por encargo, lo cual le permite una más amplia estabilización de su nueva posición social.

El productor por encargo produce integrado en una empresa capitalista, aunque su taller no se halle instalado dentro de los límites físicos de la fábrica. El producto realizado de esta forma puede ser un bien intermedio o final pero cuya propiedad es del capitalista. Este productor, a diferencia del que trabaja para clientes privados (como sucede con frecuencia en el sector terciario), aplica su fuerza de trabajo y su maquinaria sobre materia prima que es del capitalista. Está vendiendo al capitalista simultáneamente producto de su trabajo y fuerza de trabajo; vende producto de su trabajo en la medida que vende el uso de su medio productivo, que representa su propio trabajo "pasado", "desgastado" en la compra de la maquinaria y en su reproducción permanente; vende fuerza de trabajo, en tanto la está aplicando en la transformación de la materia prima propiedad del empresario y, en tanto, el producto final le es ajeno.

La combinación de venta de fuerza de trabajo y de producto del trabajo simultáneamente diferencia a estos productores de otros agentes sociales, productores autónomos típicos<sup>20</sup> y asalariados. En este trabajador el medio productivo y la fuerza de trabajo están fundidos, no

<sup>20</sup> Consideramos productor autónomo típico al que reproduce más fielmente los rasgos del productor simple de mercancías: dueño de la totalidad de los medios productivos, trabaja para clientes privados y comercializa el producto de su propiedad.

pudiendo vender uno de los factores si no es acompañado por el otro<sup>21</sup>; por lo tanto, al no vender su fuerza de trabajo separada no entra en relaciones capitalistas puras como asalariado.

El doble carácter de la venta que realiza permite, a su vez, que la transferencia de excedentes al empresario capitalista pueda realizarse a través de dos vías diferentes. Puede hablarse de una forma de transferencia de excedentes que combina la extracción de plusvalía con la sub-remuneración del producto del trabajo. No nos queremos pronunciar respecto a la existencia de alguna forma de sobre-explotación ya que no sería ésta la vía de analizarlo; sólo queremos señalar la existencia de un doble camino posible, para transferir excedentes al empresario capitalista. Insistimos en la posibilidad y no en la necesidad, puesto que parte del tiempo excedente de trabajo el productor puede utilizarlo no sólo en beneficio del empresario capitalista sino en su propio beneficio. Este es el caso de aquel que no sólo reproduce su proceso productivo en la misma escala sino que incrementa el volumen de los medios productivos que posee.

## 2. Posición intermedia entre asalariados y productores autónomos típicos

La especificidad de la relación social que establecen los productores por encargo<sup>22</sup> con los empresarios capitalistas los ubica en una posición social intermedia entre asalariados y productores autónomos típicos. La manera de inclusión del productor por encargo dentro del sistema capitalista es, al igual que el asalariado, integrándose en la división del trabajo de determinadas empresas capitalistas pero, sin embargo, se acerca a la posición del productor autónomo en la indivisibilidad de su fuerza de tra-

<sup>21</sup> Recordemos la unidad de medida que está simbolizando la "tarifa" la cual representa el pago por hora de máquina más una hora de trabajo del "productor por encargo".

<sup>22</sup> Excluimos del concepto a los "intermediarios puros" por no considerarlos productores.

bajo y su medio productivo. Pero, nuevamente se queda a mitad de camino entre uno y otro al incorporar medios productivos propios pero no poder apropiarse del bien final, pues la materia prima pertenece al empresario.

Esta situación intermedia o ambigua tiene una consecuencia relevante en la manera en que participan en la acumulación capitalista que se materializa en una transferencia "directa" de excedentes a las empresas. Pues, al constituirse éstos como los "clientes" del productor, son los receptores directos, sin ningún tipo de mediación, de los beneficios proporcionados por aquél<sup>23</sup>. El productor autónomo típico, en cambio, al establecer una relación social con clientes individuales participa "indirectamente" en la acumulación capitalista. En el caso de Brasil, por ejemplo, en el período posterior al 30 la multitud de pequeños propietarios, prestando servicios personales, es decir, relacionándose con clientes individuales, beneficiaban de una manera "indirecta" a las empresas capitalistas industriales satisfaciendo la necesidad de ampliación de los servicios en función del desarrollo industrial y logrando expulsar de dichas empresas parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo (Oliveira, 1976 b). Si bien en ambos casos (el caso brasileño post años 30 y el caso específico de las ramas argentinas analizadas) el efecto que cumple la transferencia de excedentes de los productores es el mismo, es decir beneficiar a las empresas capitalistas industriales particularmente, la manera de participar en la acumulación capitalista se adecua a necesidades distintas de cada realidad social.

<sup>23</sup> Tal como lo plantea Singer (1970), la transferencia de excedentes de los productores autónomos es posible porque subremuneran su trabajo, su capital y/o su tierra. "Los costos más elevados de la producción autónoma, dice Singer, son compensados por la subremuneración de los factores de producción: personas de la familia que trabajan sin recibir salarios, el valor locativo del espacio doméstico utilizado para la producción no es considerado en la formación del precio del producto, lo mismo sucede con la depreciación de los instrumentos de producción, con la renta de la tierra, con las horas extras trabajadas, etc."

¿Esta manera de inclusión en el sistema capitalista define a los productores por encargo como una categoría diferente de actores sociales? Creemos que, a pesar de su heterogeneidad interna, los elementos de su inserción productiva que definimos más arriba los recorta como un sector social específico, fruto de la particular adecuación histórica de la producción mercantil simple al desarrollo capitalista en las industrias textil y de confecciones.

### 3. Diferenciación del "productor por encargo" y el empresario capitalista

Como viéramos en la sección D, una de las estrategias de sobrevivencia consiste en ampliar lo más posible el volumen de producción en los momentos ascendentes del mercado, para lo cual es probable que muchos productores contraten trabajo asalariado transitoriamente. Inclusive esta contratación puede convertirse en permanente cuando el productor ya se estabiliza en una nueva escala productiva. Al respecto nos preguntamos, la contratación ocasional o permanente de uno o dos trabajadores asalariados lo transforma en empresario capitalista, ¿dónde es lícito establecer el corte entre productor por encargo y empresario capitalista?

Un punto importante para el establecimiento de una diferenciación es la proporción de trabajo asalariado en relación al trabajo familiar y del propio productor<sup>24</sup>. El trabajo excedente extraído, por ejemplo, a un solo asalariado es probablemente muy pequeño, pero lo más importante es que seguramente es menor que el producto

<sup>24</sup> Wright (1976) dice al respecto: "...frecuentemente en la producción pequeño-burguesa una cantidad considerable de trabajo es aportada por familiares no pagados. En la medida en que se agregan asalariados, la proporción del producto excedente aportado por la familia va declinando. En algún punto, se convierte en una proporción menor que la mitad del excedente total generado y eventualmente se convierte en una pequeña fracción de la totalidad del excedente. En ese punto el pequeño burgués se convierte decididamente en un pequeño capitalista". P. 98.

excedente generado por el propio productor. Pero este punto que analíticamente puede ser claro constituye en la realidad una amplia zona gris lindante con el corte decisivo. La imprecisión tiene que ver por un lado con las dificultades de cuantificación del excedente familiar y del no familiar, puesto que el número de asalariados necesarios que permitirán dar el salto cualitativo estará en relación con los medios técnicos empleados y con las diferentes situaciones de cada momento histórico. Sin embargo, un buen indicador del cambio es el abandono del trabajo material por parte del productor. En éste la función que se privilegia es precisamente la del ejercicio de una tarea productiva, pues según constatamos en las historias laborales existe un amplio período del ciclo vital y por lo tanto un sector diferenciable de productores por encargo que siguen privilegiando su tarea de "producción" aun cuando contraten en forma permanente trabajo asalariado. La amplia zona gris de la que hablaba Wright entre pequeño burgués y empresario puede ser menos gris si incorporamos un tercer sector social que es el de los "productores" capitalistas, los cuales sólo se convertirán en empresarios precisamente cuando estén en condiciones de abandonar en gran medida la tarea productiva (tanto él como su familia), es decir cuando la reproducción de su capital podrá basarse esencialmente en trabajo ajeno.

En el universo de los productores por encargo nosotros hemos incorporado justamente a quienes aun contratando fuerza de trabajo asalariado, siguen al frente de una máquina o se convierten ellos mismos en comodines del proceso de trabajo.

## F. Conclusiones

En la introducción de este trabajo formulamos un interrogante sobre el tipo de heterogeneidad de la estructura industrial argentina, particularmente sobre la existencia de modos no capitalistas. El análisis que realiza-

mos de dos actividades donde existieron estos modos, señala que el desarrollo capitalista no borró totalmente sus huellas. El "Sistema de Producción por encargo" utilizado para la elaboración de bienes en algunos submercados de confecciones y textiles, representa el resultado del proceso de adecuación de unidades mercantiles simples al desarrollo capitalista integrándose en la división del trabajo de las empresas de una manera subordinada.

Las formas productivas resultantes de ese proceso contribuyeron significativamente a la supervivencia del sector capitalista más débil de la rama (las pequeñas empresas) principalmente abaratando los costos de producción de aquéllas mediante la subremuneración de sus propios factores productivos. En la compleja estructura de las relaciones de producción de la industria textil y de confecciones, los productores por encargo constituyen un sector social específico, diferenciándose netamente tanto de los asalariados como de los productores independientes y empresarios.

Formas productivas y sectores sociales semejantes se encuentran también en otras industrias argentinas, en especial donde existe inestabilidad del mercado y la divisibilidad de los procesos productivos y el tipo de desarrollo tecnológico permiten que las empresas capitalistas utilicen forma de subcontratación. Algunos ejemplos son las industrias de madera y muebles, ciertos aparatos eléctricos y la construcción.

### Capítulo III

## BASURA, INDUSTRIA Y LOS "GALLINAZOS" DE CALI, COLOMBIA \*

CHRIS BIRKBECK

Centro de Estudios para el Desarrollo  
(University College, Swansea)

No existe espectáculo que evidencie en forma más impresionante la existencia de la pobreza que el del recolector de basura en su trabajo. Si hay algo que represente los problemas de empleo e ingreso de una economía "en desarrollo", ese algo lo constituyen los "recolectores de huesos" de Mayhew (1861) o los "gallinazos"<sup>1</sup> de Cali, escarbando en lo que otros desechan. De lo poco

\* La investigación resumida en este documento forma parte de un proyecto más amplio sobre "Políticas para el empleo del servicio informal urbano en Cali, Colombia", dirigido por miembros de la Facultad del Centro de Estudios para el Desarrollo de la Universidad de Swansea, en colaboración con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Oficina Regional de Cali. Esta investigación fue financiada por el Ministerio de Desarrollo de Ultramar del Reino Unido. Fue presentada en el seminario de Santiago.

<sup>1</sup> En Cali los recolectores de basura son comúnmente llamados **gallinazos** (buitres), como referencia a los cientos de buitres que pululan sobre el basural mientras trabajan los recolectores, y como un significativo indicador de la opinión popular con respecto a este tipo de trabajo.

que se ha escrito acerca de esta gente, y de hecho es muy poco, resulta claro que la mayoría de los observadores coinciden firmemente en que los recolectores de basura constituyen un grupo en irremediable extrema pobreza, que vive miserablemente de las sobras de los ricos. Efectivamente, Koji Taira (1969:63) concluye: "Los traperos se encuentran en el límite entre el empleo y la vagancia".

Pero lo extraño es que tendemos a considerar esta ocupación como expresión de pobreza y no como causa de ella. Consideramos que el recolector de basura se ve forzado a desempeñar esta actividad por la falta de oportunidades en otros sectores de la economía, tendiendo a olvidar que él **está** trabajando. Como Gareth Stedman Jones (1971:63) comenta con respecto a los recolectores de huesos del Londres del siglo XIX: "Debido a la falta de toda otra solución para el fracaso, enfermedad o vejez, exceptuando el asilo de ancianos, abundaban en las calles de Londres las más patéticas y gratuitas formas de actividad económica". El hecho de que el recolector de basura no trabaje en otra actividad nos ha interesado más que averiguar la causa de su pobreza y la forma en que sus actividades actuales contribuyen a esa pobreza. Hemos fracasado en hacer un alto y considerar la realidad de la situación. El propósito de este documento es sugerir que, en lugar de mirar al recolector de basura como a un vago que en realidad debería trabajar en una fábrica, tendríamos que considerarlo como un trabajador que es parte de un sistema industrial, y lo que es más, como alguien a quien no siempre le es posible trabajar en "algo diferente" debido a que ese algo diferente está fuera de su alcance.

El contenido de este documento se basa en un estudio de caso en una ciudad colombiana, y su intención es dar respuesta a dos interrogantes primordiales: ¿en qué forma se han insertado en la economía urbana los recolectores de basura y cuáles son las relaciones entre ellos y la economía urbana? Al tratar de responder a estas interrogantes intento contestar a una pregunta más

general: ¿a qué se debe la pobreza de los recolectores de basura? Pero es sólo una respuesta parcial que se basa en un análisis de los factores estructurales que limitan las posibilidades del recolector de basura para acumular dinero. El problema más difícil, el de averiguar si tal gente maximiza sus oportunidades, se deja en gran parte de lado.

El trabajo en terreno que constituye la base de este estudio se llevó a cabo en Cali en los últimos meses de 1976 y las descripciones se refieren a ese período. Las estadísticas, cuando las hay, son difíciles de obtener y cuando faltan (como en la mayoría de los casos), su compilación demanda largo tiempo. A este problema se agregan la natural sospecha de todos los involucrados y una reticencia general a hablar sobre asuntos tan íntimos como los de dinero. De manera que el siguiente material se basa en su mayor parte en conversaciones informales con aquellas personas dispuestas a hablar y se presenta en general en la forma de un estudio de caso de una sección del negocio de reciclaje de basura.

#### A. Cali - Desarrollo reciente

La ciudad de Cali presenta muchos de los problemas que aparecen en otras economías urbanas del Tercer Mundo. Está situada en el borde del fértil valle del Cauca, en la región Oeste de Colombia, la zona agrícola más rica del país, famosa por su producción de azúcar de caña. Hasta comienzos del siglo XX su crecimiento fue muy lento, pero la combinación de un número de factores produjo cambios bastante rápidos. En 1910 la ciudad fue designada capital del Nuevo Departamento del Valle, y en 1915 llega el ferrocarril uniendo la ciudad con el puerto de Buenaventura al oeste. Hasta cierto punto, Cali ha crecido en virtud de funciones que le habrían correspondido a Buenaventura, pero a partir de 1945 ha habido un crecimiento industrial bastante importante concentrado en un mercado nacional en expansión. La prin-

cipal área industrial se extiende al norte del área metropolitana y al parecer las industrias se ven atraídas por Cali debido a una infraestructura relativamente bien desarrollada y a la proximidad de Buenaventura. Este desarrollo económico se ha visto acompañado de un rápido crecimiento de la población, de un estimado de 25.000 habitantes en 1905 a 923.466 en 1973 (Colombia. O.P.M. 1971; Colombia. DANE 1975). El crecimiento más rápido de población se produjo en la década del 60 y Cali es actualmente la tercera ciudad de Colombia en términos de población y desarrollo económico, contribuyendo en forma importante a la producción industrial nacional en el campo del papel, minerales no ferrosos, productos de goma y maquinaria eléctrica. El cuadro 1 muestra la estructura ocupacional en marzo de 1977.

**Cuadro 1**  
**EMPLEO POR SECTORES, CALI, MARZO DE 1977**

SECTOR	Población	%
Total de población trabajadora	350,535	100,0
Agricultura	3,376	1,0
Minería	711	0,2
Industria y manufactura	105,815	30,2
Electricidad, gas y agua	3,932	1,1
Construcción	20,433	5,8
Comercio, restaurantes, hoteles	90,022	25,7
Transporte	18,652	5,3
Establecimientos financieros	12,183	3,5
Servicios comerciales y personales	94,314	26,9
Otros	1,100	0,3

FUENTE: Colombia. DANE (1977:34).

Al mismo tiempo, se declaraba oficialmente para Cali una tasa de desempleo del 11,5 % (Colombia. DANE 1977: 25). La ciudad tiene el mismo tipo de desarrollo de mercado laboral que se ve en otras partes, o sea, grupos relativamente grandes de personas que trabajan en empresas de pequeña escala que operan generalmente fuera

del control directo del gobierno. Estas ocupaciones van desde establecimientos de pequeña artesanía a una gama completa de servicios personales, comercio menor y transporte de pequeña escala, y dentro de tales oportunidades de bajo ingreso debe incluirse al recolector de basura.

### B. Actividad recuperadora

Resulta claro que el reciclaje es eminentemente materia económica. Si es posible proveer un artículo del standard requerido recuperándolo de desechos a un precio inferior del que resultaría al utilizar materia prima nueva, habrá entonces mercado para tales desechos. Por consiguiente, cuando las materias primas son caras y escasas se incentivará el uso de materias recuperadas. Por otra parte, si las materias primas son baratas y abundantes, habrá entonces una escasa demanda de desechos de sustitución. Esta ley rige para todo tipo de actividad recuperadora, la que en Cali es muy variada. Dicha variedad resulta de las diferentes fuentes de generación de desecho y de los diferentes puntos de consumo, a lo que se agregan los distintos métodos para transferirlos del generador al consumidor.

Vale la pena analizar la recuperación de desechos en un contexto histórico, ya que así se destacan algunos de los procesos de cambio que se han estado produciendo en el sistema de reciclaje. Quizás la frase "contexto histórico" resulte demasiado grandilocuente, dado que en realidad sólo podemos reconstruir los hechos de los últimos 25 años y esto basándonos en los relatos de las distintas personas involucradas. Sin embargo, dicha historia oral sirve para recordarnos que el recolector de basura forma parte de un sistema que parece no ser estático, sino que crece en escala y organización.

Existen tres importantes fuentes de desechos sólidos en Cali: doméstica, industrial y comercial, y de éstas el único generador fácilmente cuantificable es el sistema doméstico. En promedio las autoridades municipales re-

colectan y descargan 400 toneladas de desechos domésticos al día<sup>2</sup>, cifra que va en aumento, no sólo debido a la creciente población sino que también debido a mejoras en el standard de vida y nuevos sistemas de envases. Es muy probable que algunas materias hayan sido siempre recuperadas para utilizarlas nuevamente y en este aspecto se puede pensar en zapatos, vestimentas, botellas, latas, adornos domésticos e incluso alimentos que llegan a hogares de bajo ingreso. Efectivamente, quienes han trabajado recolectando basura durante 20 o 25 años relatan cómo en los comienzos se dedicaban a la búsqueda de cubiertos, joyas y otros artículos como los mencionados anteriormente, los que se vendían a comerciantes en artículos de segunda mano en el centro de Cali. Se puede pensar que en ese tiempo o poco después comenzó la recuperación de materias para el uso en industrias de pequeña escala. Las latas grandes se utilizan para fabricar braseros, las botellas se utilizan en pequeños laboratorios de cosmética y las telas viejas en pequeñas fábricas de colchones. Parece ser que ambos tipos de actividad de reciclaje habrían aumentado con el crecimiento general de población, pero se han visto opacados por el aumento del reciclaje de materias primas industriales.

Por cierto que tal crecimiento ha tenido relación tanto con el desarrollo de la industria como con la tendencia alcista de los precios de las materias primas. Estudiaremos en detalle estas tendencias más adelante; limitémonos aquí a hacer notar que el desarrollo industrial ha sido en la posguerra, y relacionado con el papel, acero, alimentos para animales y cosméticos, con un reciente aumento de las firmas de plástico. A este crecimiento del mercado de materias primas, se agregan cambios en la organización del reciclaje. A través de un análisis de los diferentes tipos de recicladores se llega a una mejor consideración de estos cambios.

<sup>2</sup> Información proporcionada por el Jefe de Aseo, Empresa de Servicios Varios (EMSIRVA), Cali.

Algunos desperdicios se producen y consumen directamente dentro del mismo establecimiento, ya sea éste fábrica u hogar. Por lo tanto, productor y consumidor son una misma persona. Además de este patrón de consumo operan dos agentes que transfieren los desechos del productor al consumidor. El primero es el recolector de basura que ha existido como tal durante más tiempo. El segundo es la compañía de reciclaje que es una empresa de uso intensivo de capital, que tiende a vincular a los productores de desperdicios industriales y comerciales en gran escala con aquellas empresas interesadas en adquirir las materias recuperadas. En este documento el término "recolector de basura" se refiere a aquellos individuos que trabajan en lugares públicos en la recuperación de materiales de la basura de la ciudad. Excluyo por lo tanto a las dueñas de casa y sirvientes domésticos que puedan guardar los periódicos del hogar para venderlos en algún momento oportuno y a aquellas empresas de gran escala que comercian en la compra y venta de desechos. El recolector de basura es el componente más visible de un sistema más amplio, que se caracteriza por los sacos que lleva consigo como así también a menudo un carretón. Es importante enfatizar que los recolectores de basura no son empleados del departamento municipal de recolección de basura— Empresa de Servicios Varios (EMSIRVA). Esta última cuenta con una flota de 50 camiones y su propia fuerza de trabajo, que es responsable de la recolección de basura en toda la ciudad. Además, las actividades de EMSIRVA terminan con la descarga de la basura sin llegar a su reciclaje; sin embargo, esta situación puede cambiar en el futuro.

Con el crecimiento del mercado de materias primas recuperadas, las compañías de uso intensivo de capital se han dedicado no sólo a los desechos industriales y comerciales, sino que también han dirigido sus miradas a los desechos domésticos. Estos desechos domésticos son los más difíciles de someter a procesos de recuperación que hacen uso intensivo de capital, dada la gran mezcla de materias que contienen. El cuadro 2 da una

idea de la cantidad relativa de sólidos recuperables en una muestra de la basura doméstica de Cali.

Cuadro 2

COMPOSICION DE LA BASURA DOMESTICA, CALI	
MATERIAL	%
Papel	16,0
Metal	2,0
Telas	3,0
Plástico	1,4
Madera	0,7
Vidrio	2,0
Hueso	0,3
Materia orgánica	74,3
Otros	0,3
	100,0

FUENTE: Gómez (s.f.).

Debido a esta mezcla de materias, se ha dejado el desecho doméstico al recolector de basura, pero a lo menos se han contemplado dos posibles tipos de modernización. El primero consiste simplemente en aumentar el equipo utilizado por los recolectores de basura, es decir, proporcionarles herramientas de trabajo tales como vehículos para la recolección por separado de desechos domésticos reciclables, y cintas transportadoras y compactadoras en el basural o en los depósitos. Esto con toda seguridad reduciría el número de oportunidades de trabajo que ofrece la recolección de basura. La otra posibilidad consiste en eliminar la recolección de basura como ocupación e instalar una planta procesadora o un incinerador en el basural. Esto complacería a ciertos vendedores extranjeros que acosan continuamente a las autoridades municipales con el objeto de que compren dicha planta. No corresponde aquí discutir en detalle la posibilidad de tales cambios; el objetivo es más bien describir las posibilidades de trabajo del recolector de basura en la actualidad, mostrar cómo es dependiente de

la ausencia de cambios técnicos en el negocio del reciclaje y demostrar que, si llegase la modernización, el recolector de basura no podría participar debido a su falta de acceso a los medios de producción —la basura en sí— y al capital necesario para tecnificar su recuperación. Aun cuando la recuperación se torne más importante, es muy posible que el recolector de basura desempeñe una función cada vez menor en el sistema.

Actualmente, sin embargo, el mayor porcentaje de basura potencialmente vendible es recogido por el recolector de basura, y el mayor porcentaje de su producción se destina a las grandes fábricas. La recuperación del recolector de basura se concentra principalmente en el desecho doméstico, y en segundo lugar, en algunos establecimientos comerciales y ocasionalmente en la industria de pequeña escala. Resulta interesante examinar los materiales que recupera, sus métodos de trabajo y, lo que es más importante, sus características socio-económicas para así comprender la naturaleza de su pobreza con mayor precisión.

### C. El recolector de basura

No se tiene una cifra exacta del número de recolectores de basura existente en Cali. Esto se debe en parte a que no aparecen enumerados en las estadísticas oficiales, en parte debido a la gran dificultad que encuentra el investigador para enumerarlos ya que sus sitios de trabajo son muy dispersos, y también debido a que el número de recolectores parece no ser constante, sino que fluctúa estacionalmente. Sin embargo, se puede tratar de llegar a un cálculo aproximado. El grupo más grande de recolectores de basura que existe en Cali lo forman aquellos que trabajan diariamente en el botadero de basuras municipal, localizado en la ribera del río Cauca en el extremo Este de la ciudad. A este lugar llegan en promedio dos veces al día los 50 camiones basureros a descargar la basura recogida, la que luego se utiliza

como "relleno sanitario" para elevar el nivel de la ribera del río. Unas 400 personas pasan el día agrupándose alrededor de cada camión que llega o vagando por el basural a la búsqueda de cualquier cosa factible de vender. Utilizando palos y sacos recolectan gran variedad de desechos que luego clasifican a orillas del basural antes de venderlos. Un segundo grupo de importancia lo constituyen aquellos que trabajan en las calles de Cali en combinación con los camiones basureros municipales. Una vez sacados los tarros basureros de las casas, aprovechando los pocos segundos disponibles antes de la llegada del camión, estos recolectores de basura sacan lo que pueden. Frente a cada camión tiende a juntarse un grupo de alrededor de 6 personas que van trabajando a medida que éste avanza; en consecuencia existen por lo menos 300 de estos recolectores en la ciudad. Finalmente, están aquellos que trabajan en absoluta independencia del sistema municipal de recolección de basura. Algunos de éstos trabajan en el centro de la ciudad recolectando papeles de las numerosas tiendas y oficinas, otros trabajan con carretones y recolectan una menor variedad de materiales, los que a menudo tienen que comprar. Generalmente recogen botellas, diarios y cierto tipo de chatarra —artículos que perderían su valor si fuesen arrojados a la basura— y se les puede ver pasar, anunciándose con fuertes gritos, a través de los barrios residenciales más acomodados de la ciudad. El tamaño de este grupo es el más difícil de calcular, pero aparentemente su número fluctúa entre 500 y 1.000. En consecuencia, existen en Cali alrededor de 1.200 a 1.700 recolectores de basura, lo que significa que en ningún caso es ésta la ocupación de bajo ingreso que agrupa al mayor número de personas. Aparentemente, la actividad de recolección de basura sería, a grandes rasgos, equivalente en importancia numérica a la del lustrabotas (cf. Wyon 1976). Por supuesto, debemos recordar que el número de personas que dependen de ingresos provenientes de la recolección de basura es del orden de cinco a diez mil.

Sin embargo, el número de recolectores de basura puede cambiar con bastante rapidez. Es claro que existe un núcleo de recolectores que trabajan permanentemente en esa actividad; algunos durante bastantes años. No resulta raro encontrar a un recolector que ha trabajado como tal durante 20 o 25 años. Por otra parte, debido a la relativa facilidad de acceso a la ocupación, ya que requiere escaso capital o destreza, son muchas las personas que desempeñan esta actividad en forma esporádica. Estas varían del vago que ocasionalmente dedica el día a la recolección de restos de papel, a la persona que trabaja normalmente en algún otro oficio pero que por alguna razón ha tenido que dejarlo en forma temporal. Por ejemplo, puede suceder que ciertos vendedores callejeros de fruta se encuentren sin abastecimiento en ciertas épocas del año, y en consecuencia se dediquen a la recolección de basura por pocos días o semanas hasta que la situación se normalice.

El cuadro 3, cuyos datos se compilaron en entrevistas con varios recolectores de basura, nos da una mejor idea de la tendencia a largo plazo del número de éstos. Se puede apreciar que existe una proporción relativamente alta de recolectores que han llegado a la ocupación dentro de los últimos 3 años. Haciendo abstracción de los trabajadores demasiado temporales, este hecho resulta difícil de explicar. Parte de este aumento ha sido el resultado de crecientes dificultades en la economía colombiana. También resulta importante el alza relativamente rápida de los precios de los desechos en los últimos años, en vista del aumento de su demanda; esto, en consecuencia, ha atraído mayor número de personas a la ocupación.

El cuadro 3 también nos entrega cierta información sobre otros aspectos del recolector de basura. Dada la imposibilidad de utilizar un encuadre rígido de muestreo en un estudio como éste, no se debe atribuir demasiada importancia a estas estadísticas; no obstante se pueden deducir ciertos rasgos de interés. En primer lugar, la distribución por edades de los recolectores de basura es

Cuadro 3

**CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS RECOLECTORES DE BASURA Y DE LOS EMPLEADOS DE LAS FABRICAS DE ACERO Y DEPARTAMENTO DE HIGIENE MUNICIPAL EN CALI**

	Recolectores de basura	Fáb. Acero/ Dept. Higiene
Número total de entrevistas	37	26
% masculino	86,5	96,0
% femenino	13,5	4,0
Distribución por edades (%)		
0-15 años	21,6	0,0
16-30 años	32,4	23,0
31-45 años	40,0	73,0
45 y más años	5,4	4,0
Lugar de nacimiento (%)		
Cali	55,4	8,0
Fuera de Cali	44,5	92,0
(Promedio años de residencia inmigrantes)	20 años	19,4 años
Estado civil (%)		
Solteros	67,0	11,5
Convivientes	13,5	26,9
Casados	13,5	61,0
Viudos	5,4	0,0
Habitación (%)		
Ninguna	12,9	0,0
Cuarto(s) arrendados	61,0	15,0
Casa arrendada	6,4	26,0
Casa propia	9,6	53,0
Otras	9,6	4,0
Tiempo de permanencia en el trabajo (%)		
0-3 años	44,0	38,6
4-6 años	14,7	34,0
7-9 años	2,9	11,5
10 y más años	38,0	15,0
Porcentaje que tiene ingreso adicional	37,0	30,0

relativamente amplia e incluye un número sustancial de niños, ya sea en situación irregular u obligados a trabajar para cooperar al presupuesto familiar. La proporción relativamente alta de gente joven entre los recolectores

de basura, contribuye a explicar la división casi equivalente que muestran migrantes y no migrantes. En segundo lugar, más de la mitad de los recolectores de basura no han pasado del segundo grado de escuela primaria y por lo tanto, escasamente pueden leer o escribir. Este bajo nivel educacional es por supuesto un reflejo más de la falta de fondos para la educación dentro del hogar y de la necesidad de enviar los niños a trabajar a una edad relativamente temprana. La pobreza de los recolectores de basura se demuestra también en forma impactante por el alto porcentaje de ellos que viven en alojamientos arrendados (generalmente una sola habitación), ya sea en el centro de la ciudad o en poblaciones periféricas establecidas sin autorización.

Como forma de comparación se han incluido los resultados de algunas entrevistas efectuadas entre los trabajadores del acero que perciben más bajos salarios y los del departamento municipal de recolección de basura<sup>3</sup> en Cali. A las ya considerables diferencias que existen entre los recolectores de basura y el otro grupo, se suman las posibilidades que se abren a los trabajadores de este segundo grupo para mejorar su nivel educacional o para obtener su vivienda propia a través de diversos planes de la compañía. En consecuencia, aun cuando el recolector de basura pueda ganar tanto como el trabajador industrial de baja remuneración, se encuentra en una situación muy diferente. La abrumadora mayoría de los recolectores de basura sólo trabaja para ellos mismos; el empleo de ayudantes o negocios en familia son hechos comparativamente poco frecuentes. De ahí que la forma de pago está casi exclusivamente en relación directa con la cantidad de materias recolectadas. Resumiendo, el recolector de basura es un trabajador a destajo y su ingreso es a la vez bajo y variable. Por supuesto que mucho depende de las habilidades individuales.

<sup>3</sup> Desearía agradecer al Gerente de Relaciones Industriales, SIDELPA, y al Jefe del Aseo, EMSIRVA, por su colaboración en la recolección de estos datos.

les del recolector y del tiempo que esté dispuesto a trabajar cada día, pero el ingreso fluctúa generalmente entre los 35 y 100 pesos<sup>4</sup>, con un promedio cercano a los 70 pesos. En todo caso, la mayoría de los recolectores de basura percibe menos que el promedio y está a la par con el salario mínimo oficial de 62 pesos diarios. Pero aquellos que están protegidos por la legislación laboral del gobierno, como es el caso de los trabajadores del acero y los del departamento de recolección de basura, no sólo tienen asegurada una entrada fija y regular sino que también reciben pagos por concepto de leyes sociales y además una gran variedad de otros beneficios que agregan de un 30 a un 50% a sus salarios. Existe, sin duda, un mundo de diferencia entre el recolector de basura y la clase obrera industrial.

Los tipos de materiales recuperados por los recolectores de basura son de gran variedad y el mayor volumen lo constituyen papeles y cartones en sus infinitas formas, que son procesadas para confeccionar una cantidad de productos tales como toallas de papel, cartón y tejas asfaltadas de cartón. El precio que se paga al recolector por tales materiales oscila generalmente entre \$ 1.00 y \$ 1,50 por kilo. Los metales son también importantes, especialmente la chatarra de fierro y de acero (\$ 2,20 por kilo), así también el cobre, bronce, aluminio o plomo, los que en su mayoría llegan a una de las fundiciones o a la industria del acero de Cali en el lado Norte de la ciudad. Las botellas (\$ 0,05 - \$ 0,60 cada una) ocupan un tercer lugar en importancia entre los productos recuperados y quizás el mayor consumidor individual es la fábrica de licores de propiedad del Estado en Cali, pero también una proporción considerable llega a otras fábricas de bebidas y laboratorios y firmas de cosmética. Los huesos (\$ 2,80 - \$ 3,00 por kilo) se extraen de la basura y constituyen la única fuente proveedora de huesos para una sección de la industria de alimentos para ani-

<sup>4</sup> En el momento de la redacción de este documento, el dólar americano equivalía a 38,50 pesos colombianos.

males, ya que están lo suficientemente secos para ser utilizados en los hornos. Los plásticos (\$ 3,00 - \$ 7,00 por kilo) representan un mercado en rápido crecimiento para el comercio de desechos, pero la limpieza de este material es condición limitante. Numerosas firmas pequeñas de plásticos en Cali y también en otras partes dependen de esta fuente de materia prima.

Ya tenemos cierta idea de las características de la recolección de basura. Aun cuando está claro que las personas pueden entrar y salir de esta actividad, y de hecho así lo hacen, y que la ocupación puede muy bien desempeñar el tipo de "función amortiguadora" contra la absoluta extrema pobreza sugerido por Keith Hart (1973), existen también personas que trabajan en la recolección de basura durante largos períodos, y el objetivo de la siguiente discusión es examinar en qué forma la naturaleza de la recolección de basura como actividad económica contribuye a la pobreza de los individuos involucrados en ella.

Se ha señalado ya que los mercados del recolector de basura dependen muy fuertemente de empresas industriales de gran escala. La explicación para parte de su pobreza debe por lo tanto residir en la naturaleza de sus relaciones con esa industria. A continuación se intenta ilustrar, en forma más detallada, la estructura económica del comercio de reciclaje de desechos, y dado el predominio del papel de desecho dentro de la gama de materias recogidas, se ha elegido a ese sector de este negocio como un estudio de caso representativo.

#### D. El papel de desecho y la industria papelera en Cali y otros lugares de Colombia<sup>5</sup>

La industria papelera ha sido una de las industrias colombianas de más rápido crecimiento; en términos rea-

<sup>5</sup> La mayor parte de esta información se basa en INDIRENA/CANADA (1976) y en Colombia D.N.P. (1976).

les de valor agregado la tasa anual de crecimiento entre 1958 y 1969 fue de 19,5 % —la más alta de toda la industria colombiana—, seguida por la de metales básicos (16,7 %) y la de maquinaria eléctrica (14,5 %) (F.D.I./C.V.C. 1976). Al mismo tiempo, la industria papelera de Cali representa la mayor concentración dentro del país. En 1974 la producción de esa ciudad constituía un 57,4 % de la producción nacional, 55,4 % del valor agregado y 40,8 % del empleo en la industria papelera, daba empleo a 4.426 personas en las fábricas y producía mercancías por un valor de 4.300 millones de pesos (Colombia. DANE, en imprenta).

A pesar de su rápido desarrollo, la industria papelera no cubre aún todas las necesidades del país y en 1973 Colombia hubo de importar un 25 % de su consumo de productos de papel, incluyendo el total del papel para periódicos (INDIRENA/CANADA 1976). Además, el país no es autosuficiente en materias primas y ha debido continuamente importar pulpa de madera blanda de fibra larga de Canadá, Escandinavia y Chile. Los precios de la pulpa importada han aumentado rápidamente (entre 1972 y 1976 subieron en un 150 %) y el precio fluctúa actualmente entre 16.000 y 23.000 pesos la tonelada, de acuerdo a la calidad. Sin embargo, la industria papelera colombiana ha logrado considerables economías en su abastecimiento de materia prima utilizando una pulpa de fibra corta producida con maderas tropicales autóctonas y bagazo (desecho de caña de azúcar), y esta pulpa representa actualmente alrededor del 80 % del consumo total de pulpa. A pesar de que el costo de la pulpa de fibra corta —del orden de 9.000 pesos la tonelada— representa casi la mitad del costo de la pulpa importada de fibra larga, el consumo de cierta cantidad de pulpa de fibra larga es esencial, y se han logrado mayores economías utilizando papel de desecho.

El papel de desecho se puede reciclar repetidas veces antes de la total desintegración de sus fibras y los usos que se le dan son muy variados. Como ya he señalado, la producción tiende a concentrarse en toallas de

papel y rollos de papel toilet, diversos tipos de cartón y tejas asfaltadas de cartón. En las fábricas se distinguen hasta 14 variedades de papel de desecho que van desde el papel blanco de alta calidad, al cartón y al mixto (papel de baja calidad de variados tipos). Los precios —fijados por la fábrica— oscilan entre 5.000 pesos la tonelada de papel de mejor calidad, 2.000 a 2.500 pesos la tonelada de cartón y 1.500 a 1.800 pesos la tonelada de mixto. Resulta claro que el papel de desechos es una fuente de materia prima considerablemente más barata que cualquier pulpa. Por esta razón se le da el mayor uso posible en el proceso de elaboración y la demanda de papel de desecho (exceptuando problemas ocasionales con el mixto) es generalmente limitada. En consecuencia, no es sorprendente que el papel de desecho represente en la actualidad una proporción apreciable en las necesidades nacionales de materia prima de la industria papelera.

En 1974 el papel de desecho cubrió un 33 % de las necesidades de materia prima equivalente a 112.000 toneladas; de esto, un 22 % provenía de variadas fuentes internacionales: recolección callejera en Panamá, cartón de desecho de la United Fruit Company en Centroamérica y Ecuador e incluso Miami, Estados Unidos. El 78 % restante provino de Colombia misma. Varios ejecutivos de la industria papelera, en conversaciones con el autor, han calculado que alrededor de un 60 % del papel de desecho de Colombia proviene de los recolectores de basura, lo que sugiere que a través de todo el país entregan 52.500 toneladas de papel de desecho al año, o sea un 16 % de los requisitos nacionales de materia prima. Cualquiera sea el criterio, el recolector de basura es importante para la industria papelera.

En Cali mismo se recogen alrededor de 25.000 toneladas de papel de desecho cada año, de las cuales 15.000 toneladas provienen de los recolectores de basura<sup>6</sup>. El

<sup>6</sup> Estimación proporcionada por el Gerente de "Recolectora de Papeles", Cali.

vínculo que existe entre el recolector de basura y la fábrica se aprecia claramente. ¿Cómo podremos llegar a comprender la pobreza del recolector de basura?; la respuesta reside en el hecho de que él trabaja para la fábrica, pero no es empleado de ésta. Con el objeto de comprender mejor este fenómeno y examinar sus implicaciones para el recolector de basura, utilizaré como ejemplo una de las fábricas de papeles y cartones de Cali, "Cartón de Colombia".

### 1. Cartón de Colombia: jerarquías de empleo y el empleo de las jerarquías

Cartón de Colombia no sólo es el gigante de la industria papelera colombiana, sino también un ejemplo clásico de la penetración foránea en el desarrollo económico de Colombia. Fundada en 1944 en la ciudad de Medellín, la compañía fue en su mayor parte financiada con dinero norteamericano, y actualmente pertenece principalmente a la Mobil Oil Company. La primera fábrica de papel se construyó en 1947 en Cali, y a partir de esa fecha la expansión de plantas se ha mantenido en forma constante, no sólo en Cali sino también en las ciudades de Barranquilla, Bogotá, Medellín y Apartado. En 1976 se termina una nueva planta productora de pulpa, papel y cartón en Barranquilla, Colombia (Cartón Colombia S.A. 1976), con una inversión de 350 millones de pesos. Sin embargo, más de la mitad del personal, plantas y de la producción de Cartón de Colombia corresponden a Cali. Además existen dos compañías subsidiarias, una que opera la planta productora de pulpa, también en Cali, y la otra que administra las reservas forestales que posee Cartón de Colombia. A fines de la década del 60, nuevas leyes relacionadas con la propiedad extranjera redujeron la participación de capital norteamericano en la compañía y, como consecuencia, la administración se transfirió a personal colombiano. Pero el capital norteamericano, aunque ya no constituye mayoría, sigue siendo el principal accionista. Por cierto, la compañía opera

con uso intensivo de capital, utilizando la más moderna maquinaria importada y emplea operarios altamente especializados. La inclusión constante de nuevas palabras inglesas en el vocabulario técnico, no sólo en la fábrica sino también en todo el comercio de papel de desecho, es símbolo de su vínculo permanente con el exterior.

Cartón de Colombia utiliza alrededor de 5.000 toneladas de papel de desecho al mes y un 80 % de éste se consume en Cali<sup>7</sup>. Su sistema de recolección es el típico de todas las otras fábricas de papel. El papel de desecho no se compra directamente al recolector de basura o a otros establecimientos industriales y comerciales, sino a depósitos. Estos depósitos son negocios de recolección y clasificación de papeles y son técnicamente independientes, operando sólo bajo contrato con Cartón de Colombia. El contrato establece que, salvo excepciones menores, la totalidad del papel de desecho se venderá a la fábrica y especifica el precio. Además la compañía proporciona las máquinas empacadoras necesarias, cada una de las cuales representa una inversión de alrededor de medio millón de pesos, pudiendo también proporcionar al administrador del depósito un préstamo de uno o dos millones de pesos para cubrir su capital de operación. Gran parte de estos administradores han trabajado previamente en Cartón de Colombia y de este modo se benefician con su experiencia además de recibir un pago bastante considerable por cesación de servicios, todo lo cual les permite instalarse como contratistas independientes.

Las necesidades de la fábrica determinan las funciones de este "depósito central". El papel de desecho se compra a depósitos menores, a establecimientos industriales y comerciales y ocasionalmente a los mismos recolectores de basura. Este se clasifica en 14 categorías distintas, luego se prensa, empaca y transporta a la fábrica. Cartón de Colombia tiene contrato con 19 de estos

<sup>7</sup> Información proporcionada por la Sección de Fibras Industriales, Cartón de Colombia S. A., Cali.

depósitos en Colombia, uno en cada ciudad principal incluyendo Cali. Lo que resulta interesante es que, así como en casi todas las otras ramas del negocio de desechos, la organización es a nivel nacional. Por consiguiente, el papel de desecho que se consume en Cali es producto de la recolección de desechos en todo el país, e igualmente los recolectores de basura de Cali forman parte de un sistema nacional al servicio de fábricas en Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cali y otras áreas industriales. Este sistema es en parte fomentado por la necesidad de obtener materia prima lo suficientemente especializada en grandes cantidades, pero principalmente por la falta de racionalización en la recolección de papel de desecho que resulta de la fuerte competencia existente en el negocio.

El depósito central de Cali es una entidad económica de gran envergadura. Su movimiento diario es de alrededor de 25 toneladas de papel de desecho, cuenta con 4 máquinas empacadoras y emplea entre 70 y 80 personas en 3 turnos diarios con una jornada laboral de 6 días a la semana. Esta fuerza de trabajo es estable, tanto en lo que respecta a número y composición, y su remuneración se rige según la legislación laboral de Colombia. Existe por lo tanto gran similitud entre la organización económica del depósito central y de la fábrica, aun cuando la primera hace uso más intensivo de mano de obra.

Gran cantidad del papel de desecho que llega a estos grandes depósitos, especialmente el que ha sido recogido por los recolectores de basura, proviene de los denominados "depósitos satélite". El depósito de Cali es alimentado por 18 de ellos, organizados de acuerdo a uno de estos dos sistemas: seis de ellos se denominan "depósitos directos", ya que son de propiedad directa del depósito central, operan con su personal y capital de trabajo y pagan de acuerdo a los precios que el mismo fija. Los otros 12 son "depósitos indirectos" y operan en una base mucho más informal. El depósito central no tiene contrato con ellos y sólo existe un acuerdo verbal de compra, el que puede ser anulado, lo que ocurre con

frecuencia por parte del depósito central debido a que ciertos aspectos del servicio del depósito indirecto no le satisfacen. En compensación por la compra del papel al depósito indirecto, el depósito central generalmente paga parte o el total del arriendo del patio o garage que ocupan estos pequeños establecimientos, y no es raro que los ayuden en momentos difíciles con un préstamo para cubrir el costo de la adquisición de los materiales.

Estos depósitos satélites están distribuidos en los barrios más pobres de Cali, con el objeto de aumentar el área de captación del papel de desecho y su escala de operación es muy inferior a la del depósito central. Generalmente compran alrededor de una tonelada de papel al día y ya que operan con el depósito central en base a ventas diarias, sólo necesitan un capital de trabajo de dos o tres mil pesos. En estos depósitos menores, el papel se clasifica en dos o tres tipos diferentes y se empaca para su envío al depósito central. No existe aquí maquinaria ni transporte, ya que este último es generalmente provisto por el depósito central. La fuerza de trabajo es reducida, corrientemente de 6 a 8 personas y fluctúa diariamente de acuerdo al volumen de papel recibido. El trabajador percibe 40 o 50 pesos diarios y puede que también se le dé almuerzo; tiene poca estabilidad de trabajo, la que tampoco parece desear.

Tales depósitos satélite compran el papel de desecho casi en su totalidad al recolector de basura, quien se presenta habitualmente en el depósito todas las tardes. Luego el material se pesa y se paga de acuerdo al peso. El recolector de basura debe clasificar su material en mixto y cartón, y el individuo promedio lleva entre 50 y 60 kilos de material al día. Cada depósito satélite cuenta con alrededor de 20 recolectores de basura, quienes les venden en forma regular el papel de desecho. Al igual que en el depósito central, no existe precio único para ningún material; éste más bien varía en relación a quién sea el cliente, la regularidad con que vende material al depósito, la calidad de ese material, y además del trato que convengan comprador y vendedor. Un adminis-

trador de depósito satélite observó que pueden haber hasta 10 precios diferentes para un mismo tipo de papel de desecho. Sin embargo, el precio tope es siempre fijado de acuerdo al precio que paga el siguiente comprador del material, ya sea éste la fábrica o el depósito central, y el administrador del depósito siempre incluye en todo cálculo un margen generoso para costo y utilidades.

Por lo tanto, el depósito satélite representa una empresa que opera a una escala muy inferior y en forma mucho menos formal que el depósito central; está también en contacto más directo con los recolectores de basura, ninguno de los cuales está empleado en ella. Comparándonos como entidades económicas con el depósito central, arrojan a veces una tasa más alta de utilidades sobre el capital invertido. Uno de los mayores depósitos satélite que utiliza como máximo un capital diario de 4.000 pesos —3.000 para compra de materiales y 1.000 para gastos de operación— produce al administrador un ingreso diario de 700 pesos cuando los negocios son favorables, lo que lo sitúa por sobre la mayoría de los planificadores y profesores universitarios en la escala de ingresos de Cali.

El depósito satélite puede no ser el último eslabón en la cadena entre el recolector de basura y la fábrica. En muchos casos existen intermediarios, que algunas veces poseen un camión o un pequeño depósito, o sólo una pequeña suma de capital y que se ganan la vida comprando y vendiendo papel. Estas operaciones las efectúan con frecuencia personas que se dedican sólo en forma parcial a recolectar basura y que incidentalmente hacen pequeñas compras.

Lo que aquí se ha descrito es una jerarquía de intermediarios que vinculan a Cartón de Colombia con el recolector de basura. La palabra jerarquía debe usarse con cierta cautela, ya que se podría interpretar que el papel de desecho pasa desde el recolector que está en la base, a través de varios compradores, hasta llegar a la fábrica en el tope. No siempre es éste el caso, ya que el recolector de basura puede vender a cualquiera de los tres

compradores que están por debajo de la fábrica, aunque como se ha demostrado, vende principalmente a los depósitos satélite y a cualquier otro pequeño comprador. Además, el describir el sistema como una jerarquía puede dar una impresión de estabilidad, en tanto que la realidad es muy diferente. Aunque los niveles dentro de la jerarquía son estables, la composición de cada uno puede cambiar en forma bastante rápida. Si la fábrica no está satisfecha con el trabajo de su contratista en el depósito central, puede poner fin a su contrato y reemplazarlo. Del mismo modo, se producen cambios frecuentes en los depósitos satélite, debido a problemas de control de calidad o a que el depósito satélite comienza a desviar su papel de desecho hacia una fábrica que está pagando más por el material. El resultado general de estos procesos es un cambio en los vínculos entre las fábricas y depósitos dentro de la ciudad; los negocios no se liquidan sino que continúan, buscando un acuerdo con otra persona. En forma similar, aunque existe un núcleo regular de recolectores de basura que venden a un depósito en particular, con frecuencia éstos no están satisfechos con los precios de un depósito y comienzan a comprar en otro lugar.

No obstante, subsisten las características esenciales de una jerarquía, en que cada nivel se diferencia por el tamaño de unidad económica, desde el recolector de basura individual hasta llegar a la fábrica. Al mismo tiempo, aun cuando la ruta por la que llega el papel de desecho a la fábrica puede variar mucho, siempre pasa de una unidad económica menor a una más grande.

Inmediatamente surge la siguiente pregunta: si el recolector de basura recoge la mayor parte del papel de desecho que consume Cartón de Colombia, ¿por qué este último no tiene relación directa con él, como por ejemplo darle empleo? Además parecería lógico que el desarrollo de una sección de papel de desecho dentro de la compañía estabilizara el sistema de recolección y aseguraría el volumen requerido de material. En cambio vemos un sistema de recolección que se caracteriza en

cada nivel por empresas económicas independientes en el que a cada una se le paga de acuerdo al volumen de material que produce.

Este tipo de organizaciones económicas ha sido previamente comentado. Aparentemente, su *raison d'être* es la reducción de costos mediante variados mecanismos.

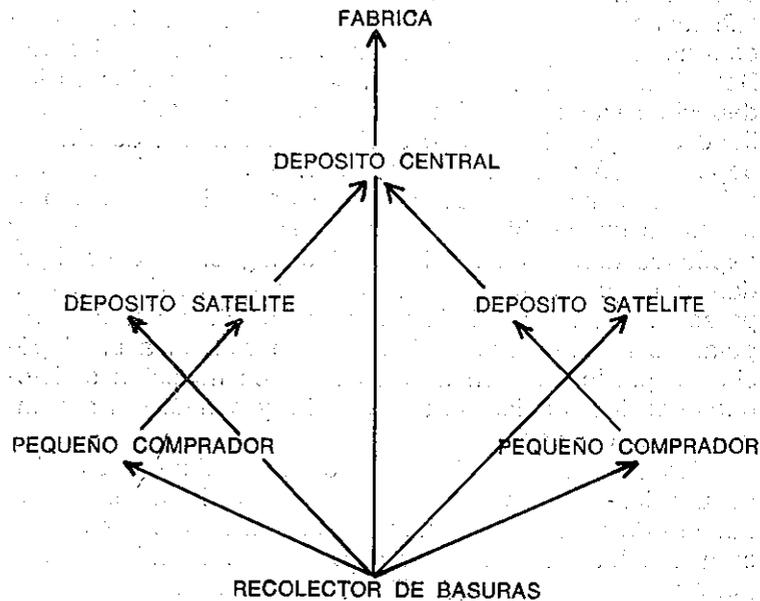


Figura 1. Relaciones entre el recolector de basura y los comerciantes en papel de desecho.

En *El Capital* de Karl Marx (1976: 692-700) aparece una sección muy interesante sobre el tema del trabajo a destajo. Concluye (p. 698) que "...el salario a destajo es la forma más apropiada de salario para el modo de producción capitalista". Considera esto como obvio ya que (p. 695) "...resulta natural para el interés personal del

trabajador el esforzar su capacidad de trabajo al máximo; esto a su vez permite al capitalista aumentar el grado normal de intensidad de trabajo con mayor facilidad". A pesar de que existe cierta evidencia que sugiere que, bajo el sistema de trabajo a destajo en la industria del papel de desecho los individuos no se exigen todo lo que podrían, la ley general se mantiene. En la gran mayoría de los casos los contratos se hacen "por la obra" y no por el tiempo trabajado, ya que se dice generalmente que en esta forma el comprador puede tener la seguridad de obtener una mayor eficiencia del vendedor. Y tal como lo sugiere Marx (p. 697): "...las posibilidades más amplias que da el salario a destajo a la individualidad tiende a desarrollar... la competencia entre los trabajadores", de tal forma que vemos desarrollarse un proceso idéntico, no sólo en la rivalidad entre los depósitos, sino también en las luchas que estallan entre los recolectores en el basural al disputar quién deberá quedarse con una pieza especialmente valiosa de desecho. Quienes trabajan en el negocio de papel de desecho están muy conscientes de estos principios. Al comentar el caso de los depósitos satélite, el administrador del depósito central mencionó que los depósitos directos no dan tan buenos resultados como los indirectos. Sus razones para esto se relacionaban en gran parte con el hecho de que, dado que el personal en los depósitos directos no tenía preocupaciones acerca de su salario, tampoco podrían mejorarlo desplegando una mayor energía y por lo tanto tendían a ser menos productivos. Tratar de mantener cierto grado de eficiencia requería de frecuentes cambios de personal.

Por cierto que la independencia de cada empresa dentro de la jerarquía forma parte de este mecanismo, de modo que las relaciones, basadas en algún tipo de contrato o convenio benefician al comprador en desmedro del vendedor. El sistema de trabajo a destajo no sólo alienta a cada empresa a trabajar intensamente, sino que la independencia de cada una de éstas desvía la responsabilidad de varias actividades en forma descendente y

progresiva en la jerarquía. ¿Cuál es la razón de este deseo general de delegar responsabilidad? En primer lugar debido a la fuerza de trabajo, y en segundo lugar debido a la flexibilidad.

Se puede muy bien ilustrar el primer punto si examinamos las relaciones entre Cartón de Colombia y sus proveedores de papel de desecho. Dado que la recolección de basura es una actividad con uso intensivo de mano de obra, no sorprende el hecho de que el número de recolectores de basura en Cali casi iguale al de empleados de Cartón de Colombia. Además, las funciones que desempeña el depósito central en sí, más la de los depósitos satélites, requieren todos considerable utilización de mano de obra en relación al capital invertido. Por lo tanto, si Cartón de Colombia emplease directamente estas personas adicionales, su fuerza de trabajo aumentaría en volumen y, lo que es más importante, aumentarían sus costos laborales.

Cartón de Colombia está a la vez orgulloso y aliviado por el hecho de no haber tenido jamás una huelga a lo largo de toda su historia. Los trabajadores están representados por el Sindicato Nacional de Trabajadores de Cartón de Colombia, organizado en 1948, y la inquietud laboral se ha evitado en gran parte mediante los generosos salarios que paga la compañía. El salario mínimo que se paga en la fábrica es tres veces mayor al salario mínimo que estipula la legislación laboral de Colombia y los beneficios se incrementan a medida que aumenta el tiempo de permanencia del trabajador en la compañía. Además, ha existido una política de "retiro" para aquellos trabajadores que en general se consideran como activistas y la compañía está dispuesta a pagar los altísimos costos de compensación que demanda este proceso. Si la fuerza de trabajo fuese mayor se crearían dos problemas: primero, el salario de todo trabajador adicional tendría que estar de acuerdo con las condiciones estipuladas en los convenios semestrales pactados entre la compañía y el sindicato (Colombia. Cartón de Colombia S. A. 1975). Esto significaría en la realidad el fin del sistema

de trabajo a destajo y la triplicación del ingreso de los recolectores de basura. En efecto, el costo del papel de desecho aumentaría en más de un 300 por ciento, ya que no sólo se les pagaría más a los recolectores de basura, sino que su productividad sería menor casi con seguridad. En segundo lugar, se teme un aumento en el volumen de la fuerza de trabajo ya que se piensa que aumentarían las amenazas a la estabilidad laboral. Al delegar la responsabilidad de la recolección del papel de desecho, fraccionaliza con eficacia su fuerza de trabajo e impide fuertemente todo intento de reales negociaciones colectivas de salario.

Además, un sistema de recolección de desechos organizado en esta forma permite a la fábrica evitar los problemas que surgen debido a las fluctuaciones en el mercado. Resulta bastante claro que las economías "en desarrollo" están sujetas a mayores fluctuaciones que las economías "desarrolladas". Este es el caso de Colombia, que ha visto recientemente gran aumento a nivel internacional del precio del café (su principal rubro de exportación), junto a una rápida inflación; en tanto que, a nivel nacional, se producen sucesos tales como la huelga de tres meses en la fábrica de cemento de Cali que conduce a la industria de la construcción a su casi completa paralización. La industria del papel de desecho experimentó una crisis en 1975, cuando la demanda no era estable sino que declinaba. En estas condiciones las fábricas no tenían problema en mantener una fuerza de trabajo paralizada. Efectivamente, el recolector de basura se asemeja al clásico estibador del Londres del siglo XIX que a las puertas de la fábrica espera un posible trabajo. En este caso en particular, el pago de muy bajos precios o la terminante negativa de compra por parte de las fábricas puede suspender la oferta de trabajo. En tal situación, el recolector de basura tenderá a dedicarse a la recolección de algún otro material en espera de tiempos mejores.

De este modo, la combinación de trabajo a destajo con la independencia de los proveedores de papel de

desecho contribuye a mantener un alto nivel de eficiencia y bajos costos. Por ejemplo, el depósito central mantiene así una fachada de independencia aun cuando trabaja exclusivamente para la compañía. A pesar de las grandes cantidades de capital utilizadas por la compañía para ayudar al depósito, el administrador es técnicamente independiente y está directamente a cargo del depósito. Algunos observadores han sugerido que existe la posibilidad que el administrador haya sido incluido en la nómina de pagos de la compañía en los últimos años, pero esto no es posible de verificar. No obstante, hay intención de mantener un depósito que funcione para la compañía sin que ésta acepte responsabilidad directa alguna por el depósito. La compañía tiene, por cierto, plena conciencia de la fragilidad del sistema. En 1975, en momentos en que la compañía y el sindicato discutían el último convenio de aumento de salarios, existía gran descontento laboral dentro de la fábrica. Simultáneamente, se producía agitación entre los trabajadores del depósito central de Cali, los que no están sindicalizados. Por lo tanto, la compañía encargó la confección de un estudio (Betancur y Mejía, 1975) sobre remuneraciones y diferenciales de salario dentro del depósito, lo que como consecuencia produjo un aumento considerable en los pagos. El propósito era solucionar toda posible queja de diferencias de salarios entre la fábrica y el depósito. Los salarios del depósito están todavía muy por debajo de aquellos de la fábrica, y Cartón de Colombia teme fuertemente la sindicalización de los trabajadores del depósito. Tanto es así que al visitante se le solicita no mencionar el tema en sus conversaciones con los empleados.

Lo que es aplicable a las relaciones entre la fábrica y el depósito central, lo es también para las relaciones entre el depósito central y los depósitos satélites y entre estos últimos y los recolectores de basura. En todos los casos es un intento de bajar los costos mediante el no empleo de aquellos que efectivamente trabajan para el establecimiento, lo que se consigue manteniendo la fuerza de trabajo dividida y con pagos que fomenten la efi-

ciencia. El recolector de basura que en alguna oportunidad se enferme y solicite una contribución con fines medicinales será probablemente tratado con paternalismo y recibirá 10 pesos, pero toda idea de un beneficio permanente por enfermedad es terminantemente rechazado por el depósito.

Estas razones explican la naturaleza de la jerarquía, pero no explican del todo la proliferación de niveles dentro del sistema. ¿Por qué no hay un solo comprador sino que tres? La razón de esto reside principalmente en la división del trabajo dentro de la totalidad de actividades que comprende el sistema de recolección de desechos. El papel de desecho debe extraerse de la basura, clasificarse, prensarse y luego ser transportado a la fábrica. La inserción de diferentes empresas en este proceso cumple dos funciones. En primer lugar, aumenta la cantidad de material disponible para el comprador. Si Cartón de Colombia no dispusiese de un depósito central y si éste no tuviese depósitos satélites, la cantidad de papel de desecho que llegaría a la fábrica sería muy inferior a la actual, sencillamente debido a que el recolector de basura no dispone del tiempo o dinero necesarios para hacer llegar su papel a la fábrica o al depósito central. La idea es, por lo tanto, alentar al recolector de basura en su trabajo, proporcionándole para sus ventas lugares que se encuentren próximos a su área de trabajo y como ejemplo de esto, vemos compradores en el botadero de basuras o recorriendo las calles en sus camiones.

A pesar que la filtración de capital desde la fábrica hacia abajo refleja las ventajas de la división del trabajo, desde el punto de vista personal de los compradores existe una gran atracción por entrar a la jerarquía debido a los buenos ingresos que ofrece. Cada etapa en la recolección de papel de desecho requiere una cantidad cada vez mayor de capital y a pesar que gran parte de este capital puede provenir inicialmente del nivel inmediatamente superior en la jerarquía, la habilidad para controlar un volumen de papel relativamente considerable representa una oportunidad de ganar dinero. Al año-

dir una pequeña cantidad de valor a un gran volumen de papel mediante transporte, clasificación, etc., el individuo obtiene una buena ganancia. Y es así que el producto de muchos se concentra en forma creciente en manos de unos pocos, resultando en enormes diferencias de ingreso entre el recolector de basura y los diversos compradores de papel de desecho, lo que es bastante natural. El recolector se ve perjudicado por el hecho de ser su empresa de muy pequeña escala y por su falta de capital. La ganancia sólo reside en el volumen.

## 2. La jerarquía y el recolector de basura

El análisis anterior ha profundizado en las vinculaciones existentes entre el recolector de basura y los consumidores industriales de desecho. Dicho análisis explica en parte la naturaleza del vínculo pero no enfrenta directamente el problema de su pobreza, y es a este aspecto al que me referiré ahora.

¿Por qué es tan bajo el ingreso del recolector de basura? Lo es debido a la naturaleza del proceso de recuperación a la que nos hemos referido anteriormente en este documento, asunto que sitúa decididamente el análisis dentro de la esfera de oferta y demanda internacional de materia prima para la industria papelera. Como ya hemos visto, la fábrica fija su precio para el papel reciclado, lo que se hace en referencia directa al abastecimiento de materia prima de alternativa. La demanda del papel de desecho está en relación a su precio en comparación con el de la pulpa, y por lo tanto, todo intento de alzar el precio del papel de desecho a un nivel cercano al de la pulpa terminaría con el mercado de materiales recuperados, ya que naturalmente la pulpa es un material preferible. Por lo tanto, si los recolectores de basura tuvieran éxito en un intento por llegar a ser empleados de Cartón de Colombia, el costo del papel de desecho, como ya hemos visto, aumentaría por lo menos en 3 veces y no tendría objeto que la compañía comprase ese material. Al recolector de basura se le debe pagar

teniendo siempre presente el precio de la pulpa. Consecuentemente, se llega a la conclusión que este sistema jerárquico que ya hemos descrito está diseñado no sólo con el objeto de mantener bajos los precios del papel de desecho, sino que también para asegurar la existencia permanente de la recolección de papel de desecho. A no ser que el precio de la pulpa suba vertiginosamente o que ésta falte, lo que es muy improbable, el recolector de basura sólo puede ser un trabajador de bajo ingreso.

A nivel nacional, y operando dentro de estas restricciones de precio, vemos un mercado con tendencia al monopsonio, como lo prueba a nivel de fábricas la predominancia de Cartón de Colombia. En tanto que casi todas las compañías menores pagan un precio más alto que Cartón de Colombia por el papel de desecho, esta última puede estar siempre segura de sus abastecedores, debido a que tiene el poder para resistir las constantes fluctuaciones económicas que a menudo dejan sin capital a las compañías menores. Por consiguiente, a los vendedores mayoristas de papel de desecho se les paga siempre inmediatamente y su capital de explotación no disminuye. Por esta razón, Cartón de Colombia tiene cierta libertad para mantener los precios más bajos que lo que normalmente podríamos esperar de la competencia entre firmas. En efecto, un ex empleado de Cartón de Colombia ha sugerido que los precios del papel de desecho podrían ser elevados en un 30 % sin daño para la compañía.

A niveles inferiores en la jerarquía de los comerciantes en papel de desecho, encontramos tendencia al oligopsonio. Significativamente, esto ha ocurrido en el basural de Cali, donde seis compradores de papel están en permanente contacto y han llegado a un acuerdo informal sobre el precio del papel de desecho, que lo ha mantenido generalmente a la mitad del precio que tiene en otras partes de la ciudad. Esta reducción de precios compensa ampliamente la baja calidad del material proveniente del basural y el recolector se ve compensado por el hecho de no tener que transportarlo a la fábrica.

Tales son los factores estructurales que limitan las posibilidades de generación de ingresos del recolector de basura. Es necesario considerar los posibles medios a través de los cuales el recolector de basura pueda aumentar su ingreso, recordando siempre que opera dentro de los límites estructurales ya definidos. Tiene dos posibilidades: unirse con sus compañeros, sindicalizar el trabajo y solicitar precios más altos; o aumentar su productividad. La sindicalización es difícil desde varios puntos de vista. Como se ha demostrado, existen barreras muy fuertes que inhiben todo tipo de acción colectiva entre los recolectores de basura. No sólo prácticamente carecen de la habilidad política necesaria para la lucha, sino que sus lugares de trabajo están muy dispersos, y no es coincidencia que los intentos para organizarlos se hayan gestado o concentrado en el núcleo mayor de recolectores, aquellos que trabajan en el basural de Cali. Además, los recolectores venden a gran número de diferentes compradores y, por lo tanto, les resulta difícil dirigir alguna acción hacia un objetivo específico. La historia del sindicalismo entre las ocupaciones de bajo ingreso de Cali (tales como vendedores ambulantes o transportistas en pequeña escala) es un relato de personalismo, corrupción y de una ideología que está subordinada a aquella de los "dirigentes" del sistema. Existen escasas esperanzas de formación de un frente unido entre los recolectores de basura. La historia del basural de Cali cuenta que a comienzos de la década del 60 se intentó organizar una cooperativa, pero ésta fracasó después de un año, aparentemente debido a una combinación de mala administración y de tácticas de fijación de precios de las compañías papeleras. A comienzos de los años 70 se produjo un movimiento espontáneo entre los recolectores de basura y compradores del basural, pero fue más en defensa de sus derechos de trabajo que un intento de subir los precios que se pagaban al recolector.

El elevar la productividad es asunto algo más complejo, que depende de tres posibles factores: la voluntad de trabajo del recolector, mayor acceso a la basura y la

utilización de un mayor instrumental para la clasificación de desechos. Los patrones de trabajo de los mismos recolectores es un asunto muy complejo y es mejor dejarlo como tema de otro documento (Birkbeck, 1977). Un mayor acceso a la basura es tal vez posible; requeriría por ejemplo de una mayor oportunidad para obtener los materiales en su punto de generación y antes de su descarga, y mayores posibilidades de escharbar en la basura antes que ésta se transforme en relleno sanitario. Para negociar estas dos oportunidades se requeriría cierto tipo de organización y sin embargo, como ya hemos visto, esa organización no existe. Sólo se podría aumentar la productividad mediante la utilización de mayor cantidad de maquinarias o herramientas en el trabajo. Esto puede consistir sólo en proporcionar carretones para todos los interesados, de modo que puedan recoger más basura y transportarla a los depósitos. Todo insumo mayor de maquinaria, como camiones o plantas de separación y procesamiento, reducirían inevitablemente los requerimientos de mano de obra, ya que aún con un mayor acceso a la basura, la escala de operaciones sería tal que quizás se requeriría sólo el trabajo de un 25 % de los recolectores de basura que existen en la actualidad.

Por consiguiente, los problemas son de gran envergadura. Existe un límite en el precio que el recolector puede obtener por su material, e incluso pequeñas alzas de precio están hoy fuera de alcance. En efecto, podemos postular que tales pequeñas alzas sólo atraerían más gente a la ocupación, contribuyendo a mantener el ingreso tan bajo como hasta ahora. Como ya hemos visto, la única forma de ganar dinero con la basura, es trabajarla en grandes cantidades, factor que implica una reducción en el número de trabajadores. Y finalmente, el acceso a los medios de producción, o sea la basura, y el capital para explotarla, no están al alcance del recolector de basura. Parece ser que el sistema de recuperación se está desviando de la explotación de mano de obra barata hacia la explotación de basura con uso intensivo de capital, representada por la planta procesa-

dora. En este campo, los únicos agentes que pueden potencialmente ganar dinero con la venta de desechos serían las grandes compañías compradoras de desecho y las autoridades del servicio municipal de recolección de basura. El recolector de basura deberá luchar dura e intensamente para mantener algún acceso o derecho a la basura.

### E. Conclusión

No hay nada nuevo o interesante en el descubrimiento de la pobreza y lo mismo sucede con el horror que experimentamos ante las muchas y variadas formas de explotación. Lo importante es concentrar nuestra atención en los mecanismos que se desarrollan para promover y mantener las diferenciales de ingreso; de ahí, entre otras cosas, nuestro interés en el trabajo. El presente estudio partió de un interés en la recolección de basura, no como expresión de pobreza, sino más bien como factor activo de causa, y ha intentado investigar la naturaleza de esa pobreza mediante un análisis de los vínculos existentes entre esta actividad y otros sectores de la economía urbana, especialmente la gran industria. El estudio de caso aquí presentado, que primero se refiere a la recuperación de papel de desecho y luego, en forma más específica, a las actividades de "Cartón de Colombia", posee la mayoría de las características sobresalientes de las otras ramas del negocio de recuperación de basuras.

El desarrollo global de la recolección de basura, en lo que respecta a organización económica, está íntimamente relacionado con la gran industria, no sólo en Cali, sino que a través de toda Colombia. Si la industria del acero se encuentra en crisis, igual sucede a los recolectores de chatarra. Si aumenta la demanda de papel de desecho, lo mismo sucede con los precios y muy probablemente con el número de recolectores de basura. Se ha demostrado la forma en que el negocio de reciclaje de basura se caracteriza por la existencia de una jerar-

quía de vínculos verticales que van desde la fábrica al recolector de basura. La naturaleza de esta jerarquía se explica por su función reductora de costos a través de diversos mecanismos, especialmente el empleo del sistema de trabajo a destajo y la división de la fuerza de trabajo que labora efectivamente para la fábrica. La característica peculiar del caso del recolector de basuras consiste en que, aun cuando parece trabajar para sí mismo, de hecho forma parte de una organización industrial. Esta conclusión encierra un triple significado: primero, dirige la atención al proceso de vinculación en la economía urbana y plantea la siguiente interrogante: ¿hasta qué punto existen ocupaciones similares que aparentemente son independientes y sin embargo están subordinadas a las necesidades del sector capitalista de gran escala? Segundo, da lugar a la siguiente interrogante de interés: ¿en qué forma evalúa su situación el recolector de basura y cuál es su reacción frente a ella, a saber, hasta qué punto se siente independiente? Tercero, nos lleva a pensar en cuál será la política más conveniente para ayudar a los recolectores de basura. No podemos plantear como argumento su inserción en el sector industrial de la economía, debido a que ya forman parte de éste. Tampoco podemos pretender conseguir un aumento significativo de su participación en el ingreso generado en la recuperación de basura, debido a las restricciones estructurales que operan en la determinación de este ingreso.

El recolector de basura, a pesar de su intenso trabajo, de su gran habilidad para detectar los materiales vendibles, de su detenida búsqueda del mejor comprador, en resumen, a pesar de todo aquello que lo hace constituir un ejemplo casi perfecto del individuo de empresa, no logrará llegar muy lejos.

## Capítulo IV

### EL COMERCIO DE ALIMENTOS EN SANTIAGO \*

VICTOR E. TOKMAN

#### Introducción

El empleo y el producto del sector informal urbano se concentra en servicios. En promedio, los servicios representan tres cuartos del empleo total del sector informal en América latina. La evolución de la participación del sector informal en el ingreso total depende entonces de los cambios anticipados en los servicios.

Los servicios son una categoría muy amplia que comprende muchos roles productivos diferentes. Por cierto, una gran parte del empleo del sector informal se concentra en servicios "viejos", tales como servicio doméstico y vendedores callejeros. Dada relación inversa prevalente de estas actividades con el desarrollo, es posible anticipar una tendencia declinante en el largo plazo. Aun cuando podría esperarse una expansión en el mercado de los mismos, si crecimiento y concentración del ingreso se combinan, las diferenciales de ingresos y las relaciones de trabajo semifeudales que prevalecen en este mer-

\* Este artículo es parte del publicado en la Revista de la CEPAL, 1er. semestre de 1978, bajo el nombre de "Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal".

cado (especialmente en servicios domésticos), no hacen posible que las mismas contribuyan a elevar los ingresos de aquellos empleados en el sector informal.

El problema surge, sin embargo, cuando se trata de pronosticar cuál va a ser la participación del sector informal en los servicios "complementarios". Los mismos constituyen un cuarto del empleo total del sector y se concentran principalmente en el comercio. Las características especiales de este último tipo de actividades y el escaso conocimiento empírico de su funcionamiento amerita un estudio más detallado. Este constituye el objetivo de este trabajo que se refiere al caso de Chile, país en el cual las actividades comerciales informales generan el 26 por ciento del empleo informal y casi la mitad del producto total del sector.

Las actividades comerciales registran una alta correlación entre su participación en el producto total y el crecimiento (Katouzian, 1970; Sabolo, 1975). Este aspecto ha sido analizado para Chile por Sansone (1977), quien encontró una elasticidad ingreso para el comercio de alrededor de 0,80 anticipando una expansión del producto de dichas actividades prácticamente *pari passu* con el ingreso total. El problema principal es qué va a ocurrir dentro del sector, ya que la competencia entre diferentes unidades productivas podría conducir a una declinación de las actividades del comercio informal, pese al incremento de la tasa de participación del sector en su conjunto dentro del mercado. De hecho, esa es la conclusión a la que llega Sansone, quien anticipa que el actual nivel de empleo en el pequeño comercio disminuirá en alrededor de un 33 por ciento en las próximas dos décadas, período durante el cual la participación de las unidades modernas (supermercados) en las ventas totales subirá del 35 al 82 por ciento. Esta conclusión se basa principalmente en el supuesto de que la sustitución de demanda dentro del sector seguirá la correlación que se observa hoy en día entre niveles más altos de ingreso y mayor preferencia para comprar en unidades modernas (supermercados).

Cabe advertir, no obstante, que esta extrapolación lineal del comportamiento presente debe ser examinada cuidadosamente. Muchos son los factores que influyen en la operatoria de este mercado particular, por lo que formular un pronóstico constituye una tarea riesgosa. Aunque para los servicios comerciales puede visualizarse un mercado único bastante homogéneo, las imperfecciones tanto en los mercados de productos como de factores pueden afectar la posición competitiva de diferentes unidades y, por lo tanto, la tendencia decreciente de las actividades de comercio informal puede no configurarse al pronosticado o no llegar ni siquiera a registrarse en el mediano plazo.

Para simplificar la exposición, nos referiremos únicamente al comercio establecido, ya que los vendedores ambulantes pueden ser incluidos dentro del grupo de servicios tradicionales. Por otra parte, el análisis se restringirá principalmente al comercio establecido de alimentos procesados o en su estado natural. Por otra parte, la información disponible sesgará el análisis hacia el Gran Santiago, área donde los escasos estudios ya efectuados arrojan algo más de luz (Collins-Garrod, 1971; Sansone, 1977; PREALC-SENDE, 1976).

**A) Competencia en el comercio de alimentos**

La primera pregunta concreta que habría que responder para evaluar el grado de competencia en este mercado específico es si existe o no un conjunto único de precios para productos similares que están siendo expeditos por unidades productivas informales (pequeños establecimientos) y modernas (supermercados). Los antecedentes que logramos reunir, (véase cuadro 1) muestran que los primeros cobran precios superiores en un 30 por ciento a los segundos para los productos de carne.

Desafortunadamente, la información disponible no permite analizar las actividades de comercio informal en mercados y ferias, especialmente en aquellos en que se transan frutas y verduras frescas.

**Cuadro 1**  
**CHILE: DIFERENCIALES DE PRECIOS EN EL COMERCIO**  
**DE ALIMENTOS**  
**(Porcentajes)**

Años	Diferenciales
1966	11-20
1969	24
1970	30
1975	14
1976 a	7
1976 b	3

**Notas y fuente: 1966, P. Barahona.** Se trata de un importante distrito (Manuel Rodríguez) de Santiago, habitado por familias de bajos ingresos. El diferencial de 11 % no incluye las diferencias de calidad de los productos expendidos; mientras que el 20 % las incluye. **1969-1970, Collins y Garrod.** Está referido a una muestra del Gran Santiago. **1975, estudios de casos efectuados por UNICOOP** en sectores de ingresos bajos y medios de Santiago. **1976 a, encuesta desarrollada en forma conjunta por el PREALC y el Servicio Nacional del Empleo (SENDE)** a pequeños almacenes de Nuñoa, distrito que alberga a familias de ingresos medios y bajos. No incluye productos cárneos. **1976 b, estimaciones efectuadas sobre la base de 8 estudios de casos en profundidad desarrollados en el contexto de la encuesta mencionada.**

diez por ciento, aproximadamente, a los imperantes en los grandes almacenes. Las diferenciales no son homogéneas, sino que varían en función del tipo de producto. Resultan prácticamente nulas en los casos del azúcar, los detergentes, el té y el jabón, concentrándose en cambio en productos tales como arroz, aceite, porotos y huevos. El cuadro 2 revela, por otra parte, que artículos como la harina y los tallarines se venden más baratos en los almacenes pequeños.

Al examinar las diferenciales de precios deben tomarse en cuenta tres factores principales. El primero es que, en parte al menos, ellas corresponden a distorsiones normales en las actividades de comercio. Esto se aprecia nítidamente al comparar los precios que para iguales

**Cuadro 2**  
**CHILE: DIFERENCIALES DE PRECIOS OBSERVADAS**  
**EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS**  
**(Porcentajes)**

	Pequeños almacenes en relación a los supermercados		Entre los supermercados
	A	B	
Arroz	14,0	9,0	-3,0
Aceite	7,0	5,0	-1,0
Huevos	5,0	8,1	-30,0
Azúcar	1,0	-0,5	0,0
Té	-5,0	0,0	2,0
Detergentes	1,0	-	-2,0
Jabón	-2,0	-3,4	-5,0
Pollos	-	-6,2	-4,0
Fréjoles	27,0	17,5	35,0
Lentejas	-	-16,3	12,0
Papas	13,0	7,1	26,0
Cebollas	-	54,9	87,0

**FUENTE: A.** Encuesta efectuada por PREALC-SENDE a pequeños almacenes, 1976 y precios detectados en forma directa durante el mismo período en supermercados de las cadenas UNICOOP y ALMAC. **B.** Estudios de caso de pequeños almacenes.

productos rigen en las dos más grandes cadenas de supermercados de Santiago (UNICOOP y ALMAC), ejercicio que lleva a detectar una discrepancia del orden del tres por ciento. En este caso, empero, la mayor parte de la brecha se origina en verduras, fréjoles y lentejas, siendo parcialmente compensada por pequeñas diferencias entre diferentes marcas (entre uno y cinco por ciento) encontradas en la mayoría de los restantes productos. En lo relativo a los pequeños almacenes, el grueso de sus precios fueron al menos iguales a los vigentes en el supermercado.

El segundo factor que dificulta las comparaciones de precios son las diferencias de calidad. El estudio efectuado por Barahona (1967) afirma que si se las toma en

cuenta, la brecha de los precios prácticamente se duplica. Collins y Garrod (1971) demuestran, por su parte, que los productos considerados, aunque en apariencias homogéneos, no están a la venta en ambos tipos de establecimientos. Si los expendidos en pequeños almacenes se reemplazan por su sustituto más próximo, la diferencial cambia de 24 a menos 17 por ciento en 1969, y de 30 a menos 8 por ciento en 1970. Por último, también la ubicación y cercanía de otros competidores juegan un papel importante que debe tenerse en cuenta en el análisis de las diferenciales de precios. En un estudio realizado por Chile (UNICOOP, 1975) se demuestra que estas últimas aumentan junto con la distancia entre el pequeño almacén y el supermercado, alcanzando su punto máximo a tres o cuatro cuadras del gran establecimiento. Los situados en la misma cuadra, cobran precios entre un ocho y un diez por ciento más altos (véase cuadro 3).

Considerando los factores a que se ha hecho referencia, puede concluirse con certeza que los pequeños almacenes venden sus productos al mismo precio que la competencia, y que muy probablemente las diferencias de precios fluctúan entre siete y diez por ciento<sup>2</sup>. Lo lógico sería entonces que la demanda por alimentos se desplazara desde los pequeños almacenes a los supermercados. No ha ocurrido así, sin embargo. Por el contrario, UNICOOP ha debido cerrar recientemente todas sus sucursales en los barrios de menores ingresos de Santiago, después de haber intentado infructuosamente durante más de diez años quebrar la competencia de los pequeños almacenes<sup>3</sup>. La capacidad que éstos han demostrado para subsistir y retener clientela pese a los precios más altos que cobran, se explica por la presencia

<sup>2</sup> Esto brinda escaso apoyo a la hipótesis de que el excedente del sector informal se transfiere a otros sectores a través de precios más bajos.

<sup>3</sup> En marzo de 1977, UNICOOP procedió al cierre de 5 supermercados que operaban en San Joaquín, La Píncoya, Peñalolén, Pudahuel y Villa O'Higgins, todos sectores del Gran Santiago en que se concentra la población de menores recursos.

Cuadro 3.

CHILE: DIFERENCIALES DE PRECIO SEGUN DISTANCIA  
(Porcentajes)

Nivel de Ingreso	Distancia al supermercado				
	1	2	3	4	5
A	9,5	15,5	18,7	5,8	7,2
B	7,9	12,6	16,7	25,2	20,4

FUENTE Y NOTAS: Niveles de ingreso. El estrato A se refiere a los sectores de ingresos medios y el B a los de ingresos bajos. Distancia. Cada uno de los 5 estratos mide 100 metros de diferencia entre el pequeño almacén y el supermercado. Así, la distancia máxima corresponde al estrato 5 y equivale a 500 metros. Encuesta efectuada por UNICOOP, inédita, 1975.

de imperfecciones en los mercados de productos y de factores.

B: Imperfecciones en el mercado de productos

Las imperfecciones imperantes en este mercado son consecuencia de la segmentación de la demanda, fenómeno que se explica, a su vez, por diversos factores, que requieren de la unidad productiva determinadas características que se dan más fácilmente en los pequeños almacenes que en los supermercados. El reducido poder de compra de la mayoría de los consumidores, combinado con la inestabilidad de sus ingresos y la necesidad de obtener una canasta de bienes con algún grado de diversificación, se manifiestan en una estructura de demanda que se caracteriza por la adquisición diaria de pequeñas cantidades de diversos productos.

Los antecedentes disponibles corroboran esta hipótesis. Se observa, en efecto, una elevada correlación entre bajos ingresos y mayor propensión a comprar en pequeños almacenes (véanse cuadros 4 y 5). A través de éstos se canaliza entre el 72 y el 81 por ciento del gasto

Cuadro 4

**CHILE: PREFERENCIA POR COMPRAR ALIMENTOS EN PEQUEÑOS ALMACENES, SEGUN NIVELES DE INGRESO**  
(Porcentajes)

Niveles de Ingreso	Participación de las ventas de los pequeños almacenes en la demanda total	
	A	B
Alto	16	21
Medio	59	35
Bajo	81	72

FUENTE: A. Collins y Garrod (1971); B. Instituto de Administración de la Universidad Católica (1974), citado por Sansone (1977).

Cuadro 5

**CHILE: PREFERENCIA DE LA POBLACION DE INGRESOS BAJOS Y MEDIOS POR COMPRAR EN PEQUEÑOS ALMACENES, SEGUN TIPOS DE PRODUCTOS**  
(Porcentajes sobre las adquisiciones totales)

Productos	Compras efectuadas dentro del mismo distrito (barrio)		Compras fuera del barrio
	de pequeños almacenes	de supermercados	
Carne	68,8	14,1	17,1
Frutas y verduras	69,5	17,8	12,7
Harina, alimentos enlatados y legumbres	32,7	47,2	20,1
Leche	88,6	7,4	4,0
Pan	94,5	1,1	4,4
Pescado	85,9	5,3	8,8
Parafina	78,0	20,0	2,0
Carbón	94,3	1,0	4,7

FUENTE: Barahona (1967), cuadros 2-1 y 2-2.

total en alimentos de los estratos de más bajos ingresos, tasa que declina al 16-21 por ciento en los grupos ubicados en la cúspide de la pirámide distributiva. Por otra parte, las personas situadas en la base muestran mayor inestabilidad y un período más corto de percepción del ingreso. En la comuna de Las Condes, el 51 por ciento de los grupos de menores ingresos percibían remuneraciones inestables, mientras que la tasa disminuye a 26 en el caso de los estratos de la cúspide (Sansone, 1977). Agréguese a lo anterior que un tercio de las personas de los estratos más pobres perciben sus ingresos en forma quincenal o semanal, mientras que las de niveles superiores los obtienen mes a mes (véase cuadro 6). Estas características<sup>4</sup> se traducen en una elevada concentración de las compras diarias en los grupos pobres, donde alrededor del 50 por ciento de las personas concurren al almacén cotidianamente y un 37 por ciento en forma semanal. En los niveles superiores, nadie va de compras todos los días y el 50 por ciento adquiere sus provisiones en forma mensual (véase de nuevo el cuadro 6).

La diversificación del consumo requerida no sólo por las costumbres, sino también por las necesidades de nutrición y de nivel de vida, llevan a que el reducido presupuesto de compras diarias se distribuya entre unos 18 rubros. Las unidades de demanda resultantes, entonces, son muy pequeñas. De acuerdo a diversos estudios efectuados por Aldunate (1975 a y b) la canasta diaria para una familia de cinco personas perteneciente a los estratos de menores ingresos está compuesta por cinco productos no alimenticios y 13 alimenticios, la mayoría de los cuales se compra por cuartos de kilo (té, arroz, fréjoles, tallarines, cebollas), por una unidad (huevos) o por un dieciséisavo (1/16) de litro (aceite comestible). La información pertinente se presenta en el cuadro 7.

<sup>4</sup> Aparte de ello, y como consecuencia también de su bajo nivel de ingreso, tienen una escasa capacidad de almacenamiento. Por ejemplo, apenas el 2% de estas familias posee refrigerador. En los tramos de ingresos más altos, esa relación asciende al 87% (Sansone, 1977).

Cuadro 6

## CHILE: PERIODICIDAD DE LAS COMPRAS, SEGUN NIVELES DE INGRESO

Periodo Nivel de ingreso	Percepción de ingreso		Periodicidad de las compras	
	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Diario	0	0	0	47,4
Semanal	0	22	41,7	36,8
Quincenal	0	11	8,3	10,5
Mensual	100	67	50,0	5,3

FUENTE: Instituto de Administración, Universidad Católica (1974), citado por Sansone (1977).

Este patrón de demanda impone características especiales a la unidad productiva, a saber, capacidad para vender en pequeñas fracciones, escasa diversificación en la mezcla de productos y accesibilidad tanto en términos de ubicación como horarios de atención. Todos estos factores disminuyen el retorno de las unidades modernas (supermercados), ya que el cambio tecnológico en las actividades de comercio está estrechamente vinculado a la escala y a la diversificación de rubros y para asegurar la primera, especialmente en mercados que se caracterizan por su bajo nivel de ingreso per cápita, se requiere maximizar la distancia entre uno y otro establecimiento.

Resulta incuestionable que los pequeños almacenes son capaces de satisfacer las exigencias impuestas por los consumidores. Como se aprecia en el cuadro 8, venden por lo general en cantidades tan pequeñas como se requiera. Alrededor del 80 por ciento de estos almacenes expenden azúcar, arroz, tallarines y té por octavos o cuartos de kilo; un 60 por ciento vende fréjoles y lentejas por cuartos de kilo; el 82 por ciento entrega aceite comestible por octavos de litro y un porcentaje aún más alto, papas por medios kilos. Agréguese a lo anterior que casi todos estos almacenes venden huevos, cebollas, jabón y pan por unidades, y que ofrecen además a su clientela

Cuadro 7

## CHILE: CANASTA MINIMA REQUERIDA DIARIAMENTE POR UNA FAMILIA DE CINCO PERSONAS

Productos	Cantidad diaria
Pan	1,5 kg.
Azúcar	1,5 kg.
Aceite	1/16 litro
Leche	1 litro
Arroz	1/4 kg.
Fréjoles	1/4 kg.
Tallarines	1/4 kg.
Papas	1/2 kg.
Cebollas	1/4 kg.
Huevos	2 unidades
Pollo	1 kg. a la semana
Pescado	2 kg. a la semana
Té	1/4 kg. a la semana
<b>Otros productos</b>	
Parafina	3/4 litro
Gas	15 kg. al mes
Electricidad	60 KW al mes
Detergentes	1 al mes
Transporte	1 boleto de microbús

**Notas y fuente:** Esta canasta mínima costaba E<sup>9</sup> 1.923,5 en septiembre de 1974, en tanto que el ingreso familiar diario de un trabajador ascendía por aquel entonces a E<sup>9</sup> 1.970. La dieta mínima recomendada por el Servicio Nacional de Salud para un núcleo de 5 personas tenía en julio del mismo año un costo que ascendía a E<sup>9</sup> 2.778. La canasta calculada no incluye vestuario ni calzado y consulta un gasto mínimo en transporte, suponiendo que los miembros activos de la familia perciben una asignación de movilización. J. Aldunate (1975 a. y 1975 b.).

detergentes en envases de cuarto de kilo y pollos, también por unidades<sup>5</sup>. En los supermercados, en cambio, la venta mínima es el envase de un kilo para el arroz, los tallarines, los fréjoles y las lentejas; el de dos kilos para

<sup>5</sup> En algunos casos, el azúcar y los tallarines se llegan a vender por 100 gramos, y el aceite por décimos de litro.

el azúcar, y el de tres para las papas. Las cebollas se venden en atados de cinco unidades y los huevos, por docenas.

El problema reside, sin embargo, en por qué el supermercado no puede reducir sus unidades mínimas de venta para atraer compradores. La causa se relaciona con restricciones tecnológicas, ya que gran parte de las utilidades que obtienen estos establecimientos derivan de la adquisición de productos en gran escala, los cuales se envasan luego en forma mecánica en unidades estándares. Por otra parte, este sistema permite minimizar la utilización de mano de obra en la etapa de comercialización. Sansone (1977) presenta antecedentes muy ilustrativos al respecto. La venta mínima de azúcar en los supermercados UNICOOP era en envases de cinco kilos. Para rebajarla a dos, la empresa tuvo que cerrar su planta envasadora y comprar el producto ya empacado a una planta más grande que operaba a costos promedios inferiores. El paquete de dos kilos representaba, empero, la unidad mínima límite, dadas la tecnología disponible y el precio del papel y de otros insumos.

El segundo factor es la escasa diversificación de productos requerida, en términos del número de artículos, marcas y calidades. La mayoría de los almacenes pequeños opera sobre la base de 15 productos principales de una sola calidad, mientras que la diferenciación constituye para los supermercados uno de los medios para resarcirse de las escasas utilidades que perciben por la venta de esos productos básicos. Todos los almacenes pequeños encuestados en la comuna de Nuñoa (PREALC-SENDE, 1976) vendían alimentos elaborados (cereales, aceite, huevos); el 76 por ciento, bebidas analcohólicas; el 67 por ciento, pan, y el 63 por ciento, frutas y verduras. De acuerdo a los casos estudiados, la mitad de sus ventas se concentraban en pan, azúcar y aceite.

Por último, la alta frecuencia de las compras hace que la accesibilidad se transforme en un requisito clave para los pequeños almacenes, ya que el gasto de tiempo y de movilización influye de manera considerable sobre

Cuadro 8.

CHILE: UNIDAD MINIMA DE VENTA SEGUN TIPO DE PRODUCTO Y ESTABLECIMIENTO

Productos	Pequeños almacenes					Supermercados (unidad mínima)
	1/10 (porcentaje)	1/8 de	1/4 de	1/2 de	1 establecimientos)	
Azúcar (kg.)	2	37	54	2	5	1
Arroz (kg.)	—	17	60	9	13	1
Fréjoles (kg.)	—	2	62	33	2	1
Lentejas (kg.)	—	—	62	33	5	1
Tallarines (kg.)	2	27	67	2	2	1/2
Papas (kg.)	—	—	—	88	12	3
Té (kg.)	—	100	—	—	—	1/8
Aceite (lt.)	2	82	14	—	2	1/8
Cebollas (unidades)	—	—	—	—	100	5
Huevos (unidades)	—	—	—	—	100	12
Detergentes (paquete de 1/4 kg.)	—	—	—	—	100	1
Jabón (unidad)	—	—	—	—	100	1
Pollo (unidad) <sup>a</sup>	—	—	—	—	70	1
Pan (unidad de 100 grs.) <sup>b</sup>	—	—	—	—	80	1/2 kg. <sup>c</sup>

FUENTE: Para los pequeños almacenes, PREALC-SENDE (1976). Para supermercados, observación directa.

<sup>a</sup> El 10 % de los establecimientos vende pollo por 1/4 kg. y el 20 % por 1/2 kg.

<sup>b</sup> El 3 % de los establecimientos vende pan por 100 gramos; el 2 % por 1/4 kg.; el 9 % por 1/2 kg. y el 6 % por kilos.

<sup>c</sup> Hasta muy recientemente, los supermercados vendían solamente pan envasado, de calidad diferente y precio más alto que el pan corriente.

las decisiones de los potenciales clientes. La mayoría de los supermercados —ocho de cada diez, en 1975— se sitúa en barrios de familias pudientes; los pequeños almacenes, en cambio, se concentran (60 por ciento del total ese mismo año) en los distritos donde viven los estratos de ingresos más bajos. Por otra parte, todos los supermercados están ubicados en calles principales o centros de compras, mientras que, por ejemplo, la en-

cuesta de Ñuñoa indica que el 56 por ciento de los pequeños almacenes se sitúa en calles secundarias o sin salida (ciegas), por las que no circula locomoción colectiva, y el 65 por ciento de ellos está aislado de otras tiendas. La accesibilidad se refiere no sólo a la ubicación física, sino también al horario en que se atiende al público. Mientras los supermercados permanecen abiertos, en promedio, unas 70 horas a la semana, debido a la necesidad de reducir costos por pagos al personal y a otras disposiciones legales, los almacenes pequeños atienden todos los días, incluso los domingos, totalizando unas 80 horas semanales en los sectores de más bajos ingresos<sup>6</sup>.

Hay un factor adicional que contribuye también a provocar imperfecciones en el mercado de productos y que tiene que ver con la relación especial que se desarrolla entre la clientela y el propietario del pequeño almacén. Entre una y otra se establecen lazos de carácter personal que permiten desde solicitar consejo acerca de lo que se debe adquirir, a enviar a los niños a efectuar las compras o transformar la tienda en un punto de encuentro o en un lugar donde se puede leer el diario. No obstante, la consecuencia más importante de esta modalidad de relación, es que proporciona un mecanismo al dueño del almacén para evaluar si un cliente determinado puede comprar "al fiado", vale decir con pago diferido, mecanismo que permite aumentar la precaria capacidad de compra de la clientela. Más del 41 por ciento de los pequeños almacenes de la comuna de Ñuñoa otorgaba créditos a sus compradores en 1976, relación que llegó al 50 por ciento en los negocios que operan en los barrios o comunas de menores ingresos<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Una reciente modificación de las disposiciones legales y la recepción sufrida por la demanda de estos sectores ha llevado a UNICOOP a abrir los días domingos y a ampliar las horas de atención.

<sup>7</sup> Cabe advertir que al momento de la encuesta, Santiago registraba una tasa de inflación mensual del orden del 10%, unida a una severa contracción de la demanda. De allí entonces que en circunstancias normales pueda esperarse un coeficiente mucho más grande.

### C. Imperfecciones en el mercado de factores

Los precios más altos que cobran los pequeños almacenes deberían traducirse en márgenes de utilidad superiores para sus dueños, siempre que éstos adquieran sus mercaderías al mismo costo que los supermercados. La evidencia disponible, empero, sugiere que el recargo que pagan las tiendas pequeñas por sus compras excede el diferencial de precios que son capaces de transferir al consumidor.

La encuesta efectuada en Ñuñoa muestra que las compras directas a los productores representaron apenas entre el 13 y el 19 por ciento de las adquisiciones efectuadas por los negocios pequeños, y se concentraron en dos rubros principales: pollo y pan (véanse cuadros 9 y 10). La principal fuente abastecedora de estos almacenes es La Vega, el mercado mayorista más grande de la capital, donde realizaron alrededor de la mitad de sus adquisiciones<sup>8</sup>. En algunos casos —aproximadamente el diez por ciento— ellos compran incluso a los supermercados y a otros distribuidores minoristas, con lo que el margen bruto de utilidades se reduce a la diferencial de precios. Adicionalmente, la mayoría de los negocios pequeños (69 por ciento del total) tiene que pagar flete, ya que carece de medios propios de transporte. El 55 por ciento cancela al contado sus adquisiciones, mientras que los demás deben pagar una tasa de interés del siete por ciento mensual por créditos que en promedio se otorgan a 19 días. En suma, estos datos sugieren de manera inequívoca que los pequeños negocios deben pasar a través de una cadena de intermediarios en los circuitos de comercialización, transporte y financiamiento.

La situación opuesta se presenta en los supermercados, ya que ellos poseen un poder de negociación que les permite lograr descuentos al adquirir al por mayor

<sup>8</sup> La Vega constituye el principal punto de entrada de frutas y verduras al mercado de Santiago, concentrando asimismo un gran número de grandes distribuidores de toda clase de alimentos, que son vendidos al por mayor o al detalle.

Cuadro 9

**CHILE: FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE ALIMENTOS EXPENDIDOS  
POR LOS ALMACENES DEL SECTOR INFORMAL<sup>a</sup>**

(Porcentajes sobre el total de establecimientos)

Abastecedores	Establecimientos Informales <sup>a</sup>				
	La Vega	Mayo- ristas	Produc- tores	Supermerca- dos y otros minoristas	Otros
Principal abastecedor	48	24	12	11	5
Segundo abastecedor	26	18	18	13	6
Tercer abastecedor	17	16	13	5	3

FUENTE: Encuesta de pequeños almacenes de Ñuñoa efectuada en forma conjunta por PREALC y SENDE, 1976.

<sup>a</sup> Se trata de las respuestas dadas por los propietarios de pequeños almacenes cuando se les pidió que individualizaran sus abastecedores en orden de importancia. Los porcentajes para el segundo y tercero no suman 100, debido a aquellos casos que no tenían estos abastecedores.

y facilidades crediticias en condiciones más favorables. Por otro lado, cuentan con medios propios de transporte, lo que reduce los gastos por este concepto. Los antecedentes recopilados acerca de las fuentes de abastecimiento de UNICOOP, muestran que alrededor del 86 por ciento de las adquisiciones se efectuaron directamente a los productores, y el resto a grandes mayoristas. En el primer caso, al ahorro que significa eludir la cadena de intermediarios hay que agregar el derivado de los descuentos obtenidos por las adquisiciones en gran escala (véase cuadro 10).

Es difícil estimar las diferenciales de precio pagadas, puesto que no fue posible obtener los costos reales de los supermercados. Estudios efectuados acerca del proceso de comercialización del arroz, papas y tomates (Fletschner, 1971) y frutas y verduras (Programa de Cooperación Técnica Chile-California, 1965; ECA, 1966, 1968)

Cuadro 10

**CHILE: FUENTES DE ABASTECIMIENTO SEGUN PRODUCTOS**

Productos	Establecimientos Informales <sup>a</sup>			Supermercados <sup>b</sup>		
	La Vega	Mayo- ristas	Produc- tores	Super- mercados y otros	Produc- tores	Mayo- ristas
Azúcar	55	31	2	7	15	85
Aceite	63	15	13	3	80	20
Arroz	49	36	7	8	90	10
Porotos	37	12	7	21	100	—
Lentejas	29	14	9	33	100	—
Tallarines	24	24	33	8	94	6
Papas	67	—	—	—	100	—
Cebollas	77	3	—	3	100	—
Huevos	37	14	39	7	100	—
Té	56	28	2	5	78	22
Detergentes	63	15	8	4	92	8
Jabón	50	22	9	9	—	—
Pollo	—	10	90	—	100	—
Pan	—	2	89	2	—	—

FUENTE: Encuesta SENDE-PREALC 1976 e información proporcionada por UNICOOP para 1976-77.

<sup>a</sup> Porcentaje de establecimientos. Se ha incurrido en duplicaciones en aquellos casos en que un establecimiento declara adquirir el mismo producto a más de un abastecedor.

<sup>b</sup> Porcentajes sobre el total de compras de cada producto.

dan una idea del orden de magnitudes involucradas en las distintas etapas. En lo concerniente al arroz, producto sujeto a control de precios, el margen de utilidades detectado para el distribuidor fluctuó entre 6,5 y 13 por ciento, mientras que los márgenes al por mayor más los gastos de remate en papas y tomates fueron de 31 y 32 por ciento, respectivamente. Para las diez principales verduras consumidas en Santiago, el margen de utilidades promedio para el mayorista fue 21 por ciento, sin hacer descuento alguno por concepto de eventuales mermas<sup>9</sup>. La cifra correspondiente para las 12 principales frutas fue 16 por ciento, y el recargo del intermediario

entre el mayorista y el dueño del pequeño almacén ascendió al 5,5 por ciento<sup>10</sup>. La información recogida indica que los supermercados están en condiciones al menos de absorber el precio final más bajo que perciben, merced a los ahorros que obtienen en sus adquisiciones. Esto, a su vez, implicaría que los márgenes brutos son mayores en los grandes establecimientos. ¿Cómo pueden sobrevivir, entonces, los pequeños negocios, si su tasa de retornos es menor?

Aparte de las imperfecciones ya mencionadas en el mercado de productos, existen también imperfecciones en los mercados de factores. Ellas se relacionan básicamente con el tipo de organización y modo de producción de los pequeños almacenes. Ciertamente, la organización prevaleciente en la mayoría de los casos se basa en la familia del propietario, prevaleciendo el trabajo por cuenta propia y dando origen a una unidad en la que la función productiva está muy vinculada a la función consumo. En este tipo de empresa, los precios implícitos de los factores se determinan de una manera distinta y difieren de los imperantes para los factores productivos utilizados en el resto de la economía. Puede postularse que el precio implícito de la mano de obra es inferior al que encaran los supermercados, debido a la existencia de trabajo familiar y las restringidas oportunidades alternativas de empleo. Por otra parte, y aunque el precio implícito del capital en relación al precio de la mano de obra puede ser mayor resultante de la escasez del primer factor, las reducidas necesidades de capital en estos pequeños almacenes, junto al uso dual que se hace de él —tanto para la producción como para el consumo— podrían determinar un precio implícito más bajo también para este factor.

<sup>9</sup> Las verduras consideradas fueron: lechugas, papas, tomates, zanahorias, cebollas, zapallo, espinacas, apio, remolachas y coliflores.

<sup>10</sup> Las frutas consideradas fueron: manzanas, peras, limones, naranjas, paltas, plátanos, duraznos, damascos, uvas, sandías, melones y ciruelas.

## 1. Imperfecciones en el mercado de trabajo

Los datos reunidos para 1969 (Collins-Garrod, 1971) y 1976 (PREALC-SENDE, 1976), concluyen que el ingreso promedio percibido por los dueños de un almacén del sector informal fue equivalente a 2,12 y 2,33 veces el salario mínimo legal del año respectivo. El ingreso total percibido por el propietario fue equivalente a 2,6 y 3,3 veces ese salario mínimo, respectivamente, pero es necesario efectuar deducciones por concepto de los familiares no remunerados que trabajan en el negocio (véase cuadro 11). Si de la muestra de 1969 se excluye el 25 por ciento conformado por los almacenes relativamente más grandes, el ingreso del propietario disminuye al equivalente de 1,02 salarios mínimos; y si se imputan los ingresos de los componentes de la familia, el ingreso neto del propietario cae por debajo del mínimo legal. La encuesta de 1976 revela también una declinación del ingreso si se excluyen del análisis los almacenes más grandes, pero la magnitud de ese descenso no es tan marcada. En este caso, el ingreso del propietario después de las deducciones a que se ha hecho referencia, equivale a 1,9 veces el salario mínimo<sup>11</sup>.

El ingreso percibido por los trabajadores remunerados y el imputado a los familiares no remunerados es similar al que podrían obtener si se ocuparan como mano de obra no calificada en establecimientos comerciales modernos. La alternativa de ingreso para los propietarios es mayor, puesto que quienes trabajan como empleados en los supermercados obtienen en promedio un ingreso equivalente a 3,2 veces el salario mínimo; para los ocupados por cuenta propia en actividades de comercio, la relación es 2,52 veces. Los propietarios de las unidades informales, por su parte, perciben un ingreso promedio

<sup>11</sup> Ello podría indicar que la encuesta de 1976 está sesgada hacia los establecimientos de tamaño mediano, lo cual, a su vez, obedece a las características de la comuna (Ñuñoa) elegida para conformar la muestra.

Cuadro 11

CHILE: INGRESOS DEL TRABAJO EN ACTIVIDADES  
DE COMERCIO INFORMAL

	1969 (Escudos)	1976 (Pesos nuevos) <sup>a</sup>
Ingreso bruto de los propietarios	1,245	2.095
Empleo familiar <sup>b</sup>	1,60	1,68
Ingreso neto del propietario <sup>c</sup>	1.015	1.539
Número de salarios mínimos <sup>d</sup>	2,12	2,33

FUENTE: 1969, Collins y Garrod (1971); 1976, PREALC-SENDE (1976).

<sup>a</sup> Un peso nuevo, igual a 1.000 escudos.

<sup>b</sup> El dueño más los familiares no remunerados equivalentes por establecimiento.

<sup>c</sup> Ingreso bruto del propietario, menos ingreso imputado por concepto de familiares no remunerados (380 en 1969 y 824 en 1976).

<sup>d</sup> Ingreso neto del propietario dividido por el salario mínimo. 478 escudos en 1969 y 660 pesos chilenos en 1976.

equivalente a 2,12 veces el salario mínimo legal <sup>12</sup>. Parte de las diferenciales, que corresponden a 1969, podrían atribuirse a discrepancias en capital humano, ya que los propietarios son gente de más edad, menor instrucción y con escasa experiencia previa (véase el cuadro 12). Collins y Garrod (1971) analizaron la influencia de las características personales, sobre las diferenciales de ingreso, comprobando que incluso cuando el sexo, la instrucción y las horas trabajadas eran homogéneas, entre lo percibido por los propietarios de unidades informales y los ocupados por cuenta propia en el resto de la economía seguía existiendo una brecha, en este caso del 19 por ciento, la cual se reduce al 7 por ciento cuando el

<sup>12</sup> Estos datos son confirmados por la muestra que analizan Collins y Garrod (1971) y por la encuesta periódica sobre actividades comerciales que elabora el Instituto Nacional de Estadística. Ambas muestras se refieren al Gran Santiago.

Cuadro 12

CHILE: CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS DUEÑOS  
DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DEL SECTOR  
INFORMAL

	1969		1976
	Propietarios del sector informal	Promedio fuerza de trabajo <sup>a</sup>	Propietarios del sector informal
Edad (años)	45	37	41
Educación (años de escolaridad)	8,3	10,2	4,7
Experiencia (% de propietarios con experiencia)	45	—	65,6

FUENTE: 1969, Collins y Garrod (1971); 1976, PREALC-SENDE (1976).

<sup>a</sup> Fuerza de trabajo total del Gran Santiago.

ingreso de los primeros se compara con los ocupados por cuenta propia en servicios <sup>13</sup>.

Cabe preguntarse entonces por qué los dueños de los pequeños negocios siguen atendiendo en circunstancias que podrían obtener un ingreso mayor trabajando como empleados en establecimientos modernos. Aparte de las limitadas oportunidades ocupacionales existentes y de las desfavorables características de estas personas, que restringen su movilidad, la organización de las labores sobre la base de la familia contribuye también a mantenerlos en su actual posición, dando origen a una suerte de segmentación del mercado de trabajo. Hemos demostrado que si se efectúan las deducciones pertinentes por concepto de familiares no remunerados, el ingreso percibido por los propietarios es inferior al que podrían ob-

<sup>13</sup> También se observan diferencias entre obreros y empleados que exhiben características personales homogéneas. En estos casos, las diferenciales son del 12 y 31 % respectivamente, cuando la comparación se efectúa con la misma posición ocupacional en el resto de la economía, y de 7 y 16 % respectivamente, cuando se utiliza como referencia a los servicios.

tener alternativamente. Pero desplazarse de sus actuales actividades implicaría cerrar las oportunidades de empleo a los restantes miembros de la familia, los cuales tropezarían con muchas dificultades para encontrar nuevos trabajos, debido entre otras razones a que no están en condiciones de ocuparse a jornada completa, como ocurre con las esposas y niños en edad escolar, quienes comparten su tiempo entre el negocio, las tareas domésticas y el sistema educacional.

Esta organización de la producción se aprecia claramente cuando se examina la estructura ocupacional. El 40 por ciento de los trabajadores por cuenta propia en el Gran Santiago trabajaban en 1969 en actividades de comercio y tres cuartas partes de los ocupados en el expendio de alimentos eran familiares no remunerados. Más todavía, la proporción de estos últimos aumenta a medida que disminuye el tamaño de los establecimientos, hasta llegar al 97 por ciento en el caso de los almacenes más pequeños. Agrégase a lo anterior que mientras los dueños de las tiendas del comercio informal trabajan más intensivamente que los supermercados, tanto en lo que se refiere a horas de apertura como a días de atención al público, los familiares no remunerados trabajan alrededor del 56 por ciento de lo que trabaja el propietario y el 84 por ciento de las horas trabajadas en un supermercado (véase cuadro 13).

## 2. Imperfecciones en el mercado de capital

La organización de los establecimientos sobre la base de la familia se refleja también en el mercado de capital y, a su vez, en restricciones a la movilidad de este recurso. Aproximadamente el 70 por ciento del capital total de las unidades informales de comercio está constituido por edificios, vehículos y maquinaria<sup>14</sup>. El 82 por

<sup>14</sup> El equipamiento de que disponen estos almacenes se reduce, por lo general, a una bomba de mano para la venta de aceite, una balanza y, a veces, no siempre, un refrigerador.

### CHILE: INTENSIDAD DE TRABAJO EN LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DEL SECTOR INFORMAL

	Propietarios	Empleados	Familiares no remunerados
Horas trabajadas a la semana	73,8	48,7	41,5
Días trabajados a la semana	6,9	6,6	6,1

FUENTE: PREALC-SENDE (1976).

ciento de los propietarios vive en el mismo edificio en que funciona el almacén y el 85 por ciento tiene casa propia. Apenas uno de cada ocho posee un vehículo y en todos estos casos se trata de un auto o de una camioneta. En consecuencia, ambos componentes del capital sirven a un doble propósito: satisfacen necesidades de bienestar (vivienda y transporte) y, al mismo tiempo, juegan un papel productivo. Los retornos de capital obtenidos de la operación del almacén constituyen entonces sólo una parte de la renta implícita total. En otras palabras, el capital real del negocio es menor que el declarado nominalmente.

Puede estimarse que la renta neta del capital fue en septiembre de 1976 de 770 pesos chilenos. La cifra se obtuvo tomando en cuenta que el ingreso total de propietario de un establecimiento del sector informal en la comuna de Ñuñoa ascendió a 2.094 pesos y que de esta suma deben deducirse una remuneración al propietario por concepto de manejo empresarial (equivalente a 1,25 salarios mínimos)<sup>15</sup> y una imputación por concepto de lo que deberían haber obtenido los familiares no remunerados (equivalente al salario mínimo). Dado que según Sansone (1977), el capital de los pequeños almacenes alcanzaba en igual fecha a un promedio de 30.627 pesos, el propietario obtuvo un retorno del 2,3 por ciento mensual.

<sup>15</sup> Esto equivale al salario mínimo legal establecido para los trabajadores que pertenecen a la categoría de empleados.

Si esta tasa de retorno se compara con el 1,9 por ciento estimado para UNICOOP, queda de manifiesto que el capital se utiliza en forma eficiente dentro de este sector. Por otro lado, si el propietario decidiera cerrar su negocio podría invertir su capital ya sea en el mercado financiero (a una tasa de interés real del 2 por ciento mensual)<sup>16</sup> o en empresas comerciales modernas (a una tasa similar). Estas inversiones generarían un ingreso mensual de 612 pesos, y el propietario tendría que obtener un trabajo con una remuneración no inferior a 2,5 salarios mínimos para lograr el mismo ingreso que obtiene en la actualidad con la operación de su almacén.

Sin embargo, como ya se ha señalado, no todo su capital puede ser transferido, ya que cumple un propósito doble (bienestar y producción) y ello involucra que no puede vender su casa, a menos que encuentre alojamiento alternativo para vivienda, ni tampoco su vehículo, a menos que esté preparado para sacrificar bienestar e incurrir en gastos adicionales de transporte. Si ambos factores implican que la disponibilidad de capital para la inversión en otros rubros se reduce, digamos, en 50 por ciento, tendría que conseguir un empleo con una remuneración equivalente a 2,9 salarios mínimos para alcanzar el mismo nivel de ingreso que está logrando en la actualidad. Esto, a su vez, lo enfrentará con los problemas inherentes a obtener una ocupación que proporcione ese ingreso y, al mismo tiempo, restringirá las oportunidades de empleo del resto de la familia. En síntesis, se suscitarán los problemas del mercado de trabajo ya analizados.

#### D. Resumen

Para resumir, la evidencia examinada en esta sección sugiere que los establecimientos del comercio in-

<sup>16</sup> Cabe destacar que esta tasa de interés real es excepcionalmente alta, debido a la esencial coyuntura que afronta la economía chilena, en la cual la tasa de interés vigente para captaciones está inflada.

formal que expenden alimentos están en condiciones de competir con las unidades modernas, siéndoles posible no sólo sobrevivir, sino incluso desplazar del mercado a las unidades modernas, como ha ocurrido de hecho con UNICOOP.

En segundo lugar, el análisis de los diferenciales de ingresos y retornos a factores de producción parece, asimismo indicar que la actividad del sector informal utiliza en forma eficiente los recursos, dado el contexto general de escasez de empleo en el sector moderno, el bajo poder de compra que caracteriza el mercado y la organización de producción en las unidades informales.

Por último, resulta difícil prever tendencias, dado que la competencia entre las empresas puede verse limitada por imperfecciones en los mercados de productos y de factores. Aunque es posible vaticinar el comportamiento general en el largo plazo de unidades informales en mercados concentrados, es difícil pronosticar el ritmo de tal evolución, aparte de que las tendencias pueden diferir en el mediano plazo. Por otra parte, es muy probable que los cambios en el mercado ocurran en forma discontinua, antes que de manera fluida. Sin duda, es altamente probable que la capacidad de competir de las unidades informales se mantenga, asegurando su supervivencia, hasta que el poder de compra de la mayoría de la población y el modo de producción imperante no se vean sustancialmente alterados.

En relación con las interrelaciones entre el sector informal y el formal existen dos interrogantes de importancia que deben explorarse con mayor profundidad. La primera se refiere a si la capacidad para competir en un momento determinado resulta en un excedente que a su vez, genera una expansión ilimitada de esas unidades económicas o si la concentración impedirá su expansión permitiendo solamente su supervivencia. Para responder esta pregunta se requiere un análisis de tendencias investigando los cambios registrados en el número de establecimientos y el ciclo de vida de los sobrevivientes.

La metodología de este trabajo fue inadecuada para abordar este tema. Sin embargo, la información parcial sugiere que la cantidad de quiebras de nuevos entrantes en este tipo de establecimientos son muy altas y que solamente una minoría de los establecimientos encuestados ha sido capaz de expandir su tamaño (22 por ciento) o su nivel de empleo (12 por ciento).

La segunda interrogante se refiere a la relevancia de las conclusiones alcanzadas en el comercio para otras actividades informales, por ejemplo, en la industria manufacturera. Podría esperarse un comportamiento similar en el sentido de anticiparse una tendencia no-monótona decreciente dado que muchas de las características son compartidas, en especial, la existencia de imperfecciones en el mercado de factores. Sin embargo, las imperfecciones en los mercados de productos deberían analizarse con mayor cuidado, dado que los hábitos de compra (compras diarias, ubicación, horas de atención) y la divisibilidad del producto que son factores de mucha importancia para entender la competencia existente en las actividades comerciales, no son relevante para los productos industriales. En este caso, debería analizarse si la segmentación de demanda existe en el sentido de que las personas de bajos ingresos tienden a adquirir productos industriales que requieren de un uso más intensivo de mano de obra para su producción, generalmente en unidades informales. Estudios anteriores para varios países latinoamericanos (Tokman, 1974) muestran que tal correlación no es muy alta, pero estudios más recientes que trabajan con un mayor grado de desagregación (tales como Stewart, 1975, y James, 1976) sugieren que puede encontrarse una relación significativa. Si tales estudios pueden generalizarse, podría también esperarse que en la industria prevalecerían también como en el comercio, aunque por distintas causas, imperfecciones en el mercado de productos y el comportamiento anticipado para este último sería muy relevante para las unidades informales manufactureras.

## Capítulo V

### LOS VENDEDORES AMBULANTES EN LIMA \*

ALOIS MÖLLER

#### Introducción

En este informe preliminar sobre una investigación empírica que realizamos en el año 1975 no pretendemos dar una elaboración teórica del concepto de clases sociales ni un análisis sociológico de la realidad peruana. En el capítulo introductorio vamos a exponer las razones por las que nos pareció importante realizar este estudio y algunas nociones metodológicas que nos han guiado. Finalmente vamos a presentar las técnicas de investigación que usamos.

Quando intentamos realizar un análisis de clase no nos interesa principalmente una clasificación abstracta de las personas que integran una sociedad, sino queremos analizar las causas estructurales que llevan a un grupo social a una práctica social y política determinada. En este sentido han sido muy poco estudiados los sectores de la población urbana que están insertados en relaciones de producción "no típicamente capitalistas", o

\* Este trabajo fue presentado en el Seminario de Santiago.

sea los artesanos, choferes, vendedores, empleados domésticos, etc.

Estos sectores se han destacado por una conducta política muy particular. En el Perú formaban la principal base popular de gobiernos autocráticos como los de Sánchez Cerro y Odría. Por otra parte, pueden ser el grupo de apoyo principal a una política asistencialista o corporativa del Estado.

En este informe no pretendemos analizar las causas económicas que han llevado a la aparición de estos sectores, entre las cuales señalaríamos principalmente la desintegración de la economía rural, la dependencia tecnológica y la estructura oligopólica de los mercados industriales. (Este problema será estudiado en un trabajo de próxima aparición.)

Cuadro 1

**DEPARTAMENTO DE LIMA Y PROV. CONST. DEL CALLAO:  
ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y PARTICIPACION DE TRABAJADORES  
INDEPENDIENTES POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1961 Y 1972**

(Porcentajes)

Rama de actividad	Estructura de empleo		Participación de trabajadores independientes	
	1961	1972	1961	1972
Indust. manufact. <sup>a</sup>	24,6	23,5	18,6	16,7
Construcción	8,2	7,7	16,3	16,5
Comercio	21,0	21,0	46,9	49,5
Transporte	7,4	9,1	35,0	28,3
Servicios	38,9	38,7	13,0	12,6
<b>Total<sup>b</sup></b>	<b>100,1</b>	<b>100,0</b>	<b>21,8</b>	<b>20,2</b>

FUENTE: Censos de Población de 1961 y 1972; las cifras fueron elaboradas por el autor y se refieren a la población ocupada de 15 años y más.

<sup>a</sup> Excluye servicios de reparación; incluye energía.

<sup>b</sup> Excluye agricultura, minas y actividades no especificadas.

Las cifras del cuadro 1 nos dan una idea de las tendencias de la estructura ocupacional de Lima Metro-

politana. Mientras que la proporción de la población ocupada en los sectores secundarios (industria manufacturera y construcción) disminuye entre los años 1961 y 1972 —en un período de crecimiento industrial muy acentuado— la ocupación terciaria sube más que proporcionalmente. En el período de referencia la participación de los trabajadores independientes en la ocupación total disminuye solamente en una proporción muy reducida; los sectores en que disminuye son principalmente la industria manufacturera y el transporte, mientras que en el comercio la proporción de los independientes sube. El sector de los comerciantes independientes que nos proponemos estudiar es entonces un sector que tiende a crecer más que proporcionalmente.

Hasta ahora los sectores populares han sido estudiados preferentemente desde tres puntos de vista:

— el punto de vista del consumo, constatando una falta de participación en productos y servicios básicos de la sociedad;

— el punto de vista de la vivienda, que era predominante en estudios sobre "marginalidad". Las tomas de tierra ilegales en las ciudades y las organizaciones vecinales como organizaciones políticas de los "marginales" más visibles han suscitado la fantasía de los sociólogos;

— el punto de vista del mercado de trabajo, tomando como punto de referencia el concepto del "ejército industrial de reserva". Se analiza a los sectores populares desde el punto de vista de su mayor o menor exclusión de la ocupación en el sector capitalista hegemónico estudiando también los efectos de este fenómeno sobre la clase obrera propiamente dicha.

Si bien estos enfoques sean aportes valiosos, nos parece que falta todavía un análisis que tome como punto de partida la situación económica básica de grupos específicos, su inserción dentro de modos de producción determinados. La forma, cómo producen y reproducen su vida material, determina sus intereses económicos inme-

diatos y es de suponer que se organizarían en torno a estos intereses.

En la sección A tratamos de determinar la posición objetiva de clase de los vendedores ambulantes, comenzando por su posición en el modo de producción en que están insertados, y procediendo después a investigar la relación que tienen con otros grupos sociales. A esta altura del análisis no nos interesan todavía los individuos que desempeñan los roles sociales así definidos.

En la sección B analizamos a las personas concretas que trabajan como vendedores ambulantes, en todas sus determinaciones que no resultan necesariamente de su condición de ambulante; o sea, que se analiza su inserción dentro del conjunto de los sectores populares.

En la sección C se trata de combinar estos dos puntos de vista: la política del Estado define en parte la naturaleza de los conflictos en las que están insertados los ambulantes y las reglas de juego. Las organizaciones de los ambulantes se definen tanto por su posición estructural de clase como por sus experiencias personales.

Queríamos hacer un estudio lo más empírico posible para evitar las deficiencias de un análisis de clase a priori y en un nivel puramente teórico.

En una primera fase de la investigación buscamos todas las informaciones disponibles, pero encontramos que hasta ahora se sabe muy poco sobre los ambulantes de Lima. Existen un estudio hecho por el Ministerio de Trabajo y dos tesis universitarias (Perú, Min. del Trabajo, 1972; Taco M. J., 1975; Espinoza y R. Ruiz, 1975). Además, hubo una Comisión para el Uso y Abuso de la Vía Pública, constituida por el Consejo Provincial de Lima, la que recolectó valiosos documentos, entre ellos una encuesta de ambulantes realizada en 1971 en una especie de "acción relámpago" por la Policía Municipal. Esta encuesta tiene un total de 473 entrevistados; por esto lleva un nivel mínimo necesario de representatividad, a pesar de la poca confiabilidad por el hecho de que fueron los mismos efectivos de la Policía Municipal que realizaron

la encuesta. La Policía Municipal estimó que hubo cerca de 150.000 ambulantes en Lima Metropolitana<sup>1</sup>.

En una encuesta propia que realizamos, no se pudieron alcanzar niveles satisfactorios de representatividad, por limitaciones económicas y personales (éramos un equipo de seis personas). Además nos pareció problemática la pretensión de llegar a resultados cuantificables, ya que para cuantificaciones hay que estandarizar las preguntas, lo que lleva a informaciones mucho menos amplias. En este sentido conviene señalar que los cuadros estadísticos que presentaremos en las secciones siguientes, son solamente estimaciones y evidencias, y no tienen ningún valor probabilístico. O sea que no se trata de pruebas, sino de ilustraciones. En vez de un cuestionario usamos una guía de entrevistas, que contiene varias preguntas muy abiertas, que servían de ayuda para la comunicación y la sistematización de los resultados obtenidos. De esta manera pensábamos incentivar respuestas más espontáneas y completas.

El número total de entrevistas es de 100. Como resultaba difícil e innecesaria una muestra aleatoria, usamos una muestra estratificada según tipo de mercadería, sexo y condición de empleo (independiente-dependiente) de los entrevistados, calculando el número de entrevistados en cada estrato según experiencia, intuición y los datos disponibles (encuestas del Ministerio de Trabajo y de la Policía Municipal).

Los entrevistados se distribuyen de la manera siguiente:

<sup>1</sup> Esta estimación ha sido corregida después de la redacción de este informe. Según un censo que se efectuó en mayo de 1976, había 75.000 ambulantes. Esta cifra nos parece subestimada, debido a la metodología del censo, así es que pensamos que una cifra más realista sería de 100.000 a 120.000 personas que ejercen esta actividad. (Véase Ministerio de Comercio, Comisión Multisectorial de Comercio Ambulatorio, **Análisis del I Censo de Vendedores Ambulantes a nivel de Lima Metropolitana**, Lima, marzo de 1977.)

**Cuadro 2**  
**ENTREVISTADOS POR RAMA DE VENTA Y SEXO**

Rama de venta	Hombres	Mujeres	Total
Frutas, verduras y tubérculos	10	16	26
Art. textiles y de cuero	26	7	33
Art. del hogar	10	3	13
Libros	9	—	9
Comidas y bebidas preparadas en la calle	7	2	9
Galletas, caramelos, pasteles	7	3	10
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>31</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta de ambulantes, 1975.

El número total de vendedores ambulantes dependientes es de 13.

Hemos escogido como totalidad operativa el área comprendida entre el Río Rímac, la Av. Abancay, la Colmena y el Jr. Paruro, por ser una zona típica de gran afluencia de ambulantes y de gran interés político. Esto limita mucho la generalizabilidad de nuestras conclusiones para los ambulantes de todo Lima, pues se trata de una zona de mayores ventas e ingresos en el comercio ambulatorio.

## A. La posición objetiva de clase

### 1. Introducción

Primero y principalmente vamos a analizar a los "ambulantes independientes" o sea a los ambulantes que no son patronos (que emplean mano de obra) ni son proletarios (que venden su fuerza de trabajo), sino a los que tienen un pequeño capital y trabajan solos o solamente con familiares no asalariados. Estos son la gran mayoría de los entrevistados (entrevistamos a 85 independientes, a dos patronos y a 13 dependientes).

La actividad del trabajador independiente en el comercio, analizada de una forma aislada, no define ni un modo de producción ni un conflicto de clases. Su posición objetiva dentro del conjunto de la sociedad se determina por las relaciones de cooperación o conflicto que mantienen en el ejercicio de su actividad económica con otras clases sociales.

Podemos diferenciar sobre todo tres grupos con los que mantienen relaciones: los proveedores de mercancías, los clientes y los otros comerciantes minoristas con los que están en una situación de competencia. Suponemos que los ingresos de los vendedores ambulantes se determinan principalmente por su relación con estos grupos. En lo que se refiere a las relaciones verticales (con los proveedores) se supone que la participación del sector comercial en el excedente total generado en una rama de ventas se determina principalmente por el modo de producción con el cual está en contacto. Si se trata de una producción predominantemente industrial-capitalista se puede suponer que la situación del comercio está más débil; en cambio, si se trata predominantemente de pequeños productores artesanales o campesinos, el sector comercial se apropiaría una mayor parte del excedente.

## 2. Las relaciones verticales

Las relaciones entre los ambulantes y sus proveedores difieren por ramas de venta.

a) **Frutas y verduras.** La rama de comercialización de productos agrícolas es la numéricamente más importante en el comercio ambulante; en el área de nuestras entrevistas calculamos que constituía más o menos una cuarta parte de los ambulantes; en las zonas residenciales, barrios populares y Pueblos Jóvenes su número pasa la mitad.

En esta rama los productores directos en su mayoría no están en el modo de producción capitalista, sea como

pequeños campesinos independientes o sea en formas cooperativas, SAIS, etc. Aquí tenemos un caso típico de dominación por parte del capital comercial. Entre el productor directo y el consumidor en Lima existe toda una cadena de intermediarios que encarecen el producto. No tenemos estudios técnicos sobre este tema, pero en el último tiempo había algunas campañas periodísticas que denunciaban a las "mafias" de la carne, del pescado, de la papa, etc.

Tomemos por ejemplo la papa<sup>2</sup>: el campesino vende su producto a tres soles por kilo a la persona que le compra la cosecha entera cuando recién se está efectuando el sembrío. Este vende las papas al fletero a siete soles, éste a su vez las vende al mayorista del mercado mayorista de Lima, que las vende al minorista (vendedor de mercado o vendedor ambulante) a un precio de 12 soles. Estos minoristas venden a más o menos 15 soles (o sea que ganan un 25 por ciento). Entonces en toda la cadena de comercialización el precio del producto ha subido unas cinco veces.

Este ejemplo, aunque sea un caso extremo, nos indica en qué medida este sector es dominado por el capital comercial. Como los precios de los productos agrícolas son de una importancia primordial para la reproducción de los sectores populares y por esto son una causa permanente de descontento popular, han sido objetos de la acción del Estado, y existen planes de una reorganización radical del sistema de comercialización de alimentos. Por otra parte, este sistema de comercialización es atacado por varias organizaciones populares.

Pero los mayoristas tienen una serie de métodos para evadir los controles de precios. Y éstos son los conflictos que los vendedores ambulantes sienten cada día. Se sienten engañados, defraudados, explotados por los comerciantes mayoristas. La mayoría de los ambulantes de esta rama nos respondía que tenía problemas con los

<sup>2</sup> Cifras tomadas del artículo "Presidente de la CNA denuncia: Cuatro mafias encarecen alimentos en el país", en *Correo*, 4 de mayo 1975.

proveedores. Hay una serie de formas como los mayoristas suben los precios y se hacen obedientes los ambulantes: 1) Escasean los productos, así es que los minoristas tienen que madrugar o formar colas para conseguirlos; 2) Venden las frutas malogradas que están por debajo en las cajas. "A veces las frutas están malogradas, por eso perdemos. Los mayoristas no permiten devoluciones. Queremos revisar las frutas, pero los mayoristas no nos dejan; en cambio el público lleva a su gusto" (vendedora de frutas, 25 años); 3) Expenden facturas falsas. Si los minoristas las reclaman, "los ponen en la lista" y no les venden más. "Cien plátanos cuestan 90 soles. Nos venden para 120 soles, pero nos dan una factura de 90 soles. Si uno de nosotros les hace problemas, la próxima vez no le venden. Es una verdadera mafia" (vendedor de frutas, 27 años).

Los ambulantes se dan cuenta de que los intermediarios, los mayoristas, se llevan la mayor parte del margen de comercialización, que "nos están engañando" (vendedora de frutas, 23 años). Pero este descontento no lleva a formas masivas de protesta, porque tratan de mantener relaciones de amistad o compadrazgo con los mayoristas, para conseguir frutas mejores o más baratas.

Los vendedores ambulantes de frutas, verduras, tubérculos, etc., tienen una participación muy baja en la ganancia total del capital comercial que es dominante en este sector. Ellos, más que los vendedores ambulantes de otras ramas, están obligados a tener una posición política frente al problema de los proveedores, porque el problema de la comercialización de alimentos actualmente está muy discutido y otro sector, los vendedores de mercados, se han organizado y parcialmente tienen una posición política muy definida al respecto. Por otra parte, si se organizaran, estarían en conflicto con dos fuerzas, los mayoristas y el público consumidor.

b) **Artículos textiles y de cuero.** Los vendedores de artículos textiles y de cuero tienen la posibilidad de abastecerse de varias fuentes. Las seis principales son:

— Las **grandes fábricas** de telas y textiles. Es una minoría de los ambulantes que se abastece de esta fuente. Las grandes fábricas venden más barato; a veces dan facilidades de crédito. Existe un número muy reducido de ambulantes que depende directamente de una fábrica, que compra a consignación, así es que son prácticamente empleados de la fábrica (por ejemplo un vendedor de camisas, 17 años, que antes trabajaba en la misma fábrica abastecedora). La mayoría de los ambulantes no logra comprar a las grandes fábricas, porque se necesita mucho capital para comprar en la fábrica, pues venden solamente en cantidades grandes. Parece que estas fábricas no tienen mucho interés de vender a ambulantes, si no son muy "conocidos" o prácticamente dependientes.

— La mayoría se abastece de **pequeños talleres** de confección o de fabricación de zapatos, maletines, etc. Estos talleres en gran parte son "clandestinos", o sea que no son registrados ni pagan impuestos. Muchos de estos talleres emplean mano de obra asalariada, muchas veces a menores de edad o a mujeres, a los que pagan salarios mínimos. Entre los confeccionistas hay diferentes grupos:

i) los que están mejor, son los que venden a las tiendas comerciales; en muchos casos las tiendas financian directamente su inversión inicial y se los hacen dependientes;

ii) los medianos que tienen obreros y que comercializan en mayor parte por una oficina de ventas. Estas oficinas venden al contado o a crédito, según el grado de familiaridad con los ambulantes. Entonces es muy importante para las ambulantes hacerse conocidos. "Si uno es conocido, si uno tiene garante, le dan facilidades; si uno es nuevo, tiene que pagar al contado" (vendedor de textiles, 25 años). No se exige intereses para los créditos, pero los términos de duración son muy cortos. Muchas veces los ambulantes compran en la mañana y tie-

nen que pagar en la noche la cantidad que han vendido (vendedor de camisas, 21 años). Otros tienen que pagar dentro de una semana;

iii) los pequeños confeccionistas que no tienen oficina de venta, cada mañana salen a la calle para vender a los ambulantes. Gran parte de los pequeños y medianos confeccionistas y también los pequeños talleres de zapatos y artículos de cuero necesitan de los ambulantes como único medio de comercialización de sus productos, porque no pueden vender a las tiendas comerciales.

— Gran parte de los ambulantes de textiles compra a **mayoristas** o **intermediarios**<sup>3</sup>. Hay dos tipos de intermediarios: los más establecidos tienen su oficina y en general no dan ningún tipo de facilidades. Los otros que venden en la calle casi todos dan facilidades. Compran de fuentes diferentes: de grandes fábricas y pequeños confeccionistas. Estos "mayoristas ambulantes" se pueden mantener económicamente frente a otras fuentes de abastecimiento, (a) porque dan mayores facilidades, dan crédito, venden surtido o en cantidades muy pequeñas; por eso son ellos los que venden más caro; (b) porque tratan de tener un monopolio. "El 'secreto profesional' de todo 'distribuidor' es no divulgar la dirección de los talleres donde realizan sus compras; es decir, tratan de ser exclusivos en determinados productos"<sup>4</sup>.

— Hay pocos ambulantes que son directamente **dependientes de casas comerciales**, las que les dan a consignación o a crédito. Este tipo de ambulantes, casi dependientes, es más frecuente en determinadas épocas, en campañas de realización, etc.

— Existe un sector relativamente grande de **ambulantes asalariados**, dependientes de comerciantes mayo-

<sup>3</sup> Parece que algunos ambulantes que indican que compran a mayoristas se refieren en realidad a las oficinas de los confeccionistas o a los pequeños confeccionistas que venden en la calle.

<sup>4</sup> "Un informe desde adentro: 15 días como ambulantes", en *El Comercio Dominical*, abril de 1973.

ristas o propietarios de pequeñas y medianas fábricas, en la jerga de los ambulantes se llaman "tangas" o "chacales". Pero no hemos podido sacar informaciones sobre este sector, porque los dueños, asustados por las campañas periodísticas contra ellos, les han prohibido a sus dependientes dar informaciones.

— Existe un grupo minoritario que se provee de la **industria casera**, sea en Lima o en provincias. Encontramos a un ambulante que viaja cada dos meses a Puno y compra en las ferias pueblerinas chompas artesanales. Este tipo de ambulantes sin duda está en una posición muy fuerte frente a sus proveedores. Encontramos a un ambulante que vende los artículos textiles que él mismo fabrica.

Los vendedores ambulantes de esta rama de ventas no sienten mucho su dependencia de los proveedores. Esto se debe a sus posibilidades de diversificar sus fuentes de abastecimiento, las que dependen de la cantidad de capital que tienen y de sus experiencias y amistades entre los fabricantes y mayoristas. Un vendedor "nuevo" que tiene poco capital tiene que comprar en muy pequeñas cantidades o tiene que comprar a los intermediarios; por esto es que paga un precio elevado y corre el peligro de estar dependiendo de su proveedor. Los que tienen más capital pueden comprar en cantidades mayores y pueden reducir su dependencia del crédito. Su ambición es, sin embargo, diversificar al máximo posible sus fuentes, comprando una parte al crédito y otra parte al contado.

c) **Artículos del hogar.** Los vendedores ambulantes de chucherías, artículos del hogar, etc., compran exclusivamente a las tiendas mayoristas grandes y medianas que están ubicadas alrededor del Mercado Central. En gran parte se trata de productos importados. Los grandes mayoristas dan facilidades solamente en casos muy excepcionales; parece que no tienen mucho interés en los ambulantes.

d) **Libros.** La situación es parecida en el caso de los libros. Todos compran a las diferentes distribuidoras y editoriales tratando de diversificar sus fuentes. No hay facilidades de crédito. Hay otros artículos de menor importancia como, por ejemplo, textos universitarios mimeografiados.

e) **Galletas, dulces, pasteles y empanadas.** En esta rama existen dos tipos diferentes de organización del negocio. Existe una serie de ambulantes que son directamente dependientes de las grandes fábricas; por ejemplo, una fábrica de galletas distribuye gran parte de su producción por intermedio de ambulantes. Parece que este comercio está organizado por algunos comerciantes que emplean vendedores asalariados (dependientes). Una empresa grande comercializa helados, chocolate, etc., en gran parte por ambulantes. La mayor parte de sus vendedores son dependientes o semidependientes. La fábrica les presta el triciclo refrigerador y les da una participación porcentual de las ventas diarias. Otros ambulantes más independientes compran en las oficinas de venta de la empresa.

La comercialización de pasteles y empanadas tiene otra organización. La mayor parte de los ambulantes compra a panaderías que se han especializado en algunos productos de venta en la calle. En este caso también es notoria la presencia del trabajo asalariado, sea como empleados directos de las panaderías o en forma de participación porcentual en la venta. Un caso especial del cual tenemos informaciones por los documentos de la Policía Municipal es la venta de turronec que se efectúa en el mes de octubre. El informe nombra a 14 empresarios que emplean entre cuatro y ocho vendedores que reciben un sueldo mensual más casa y comida. Los dueños alquilan las instalaciones y los hornos de ciertas panaderías o pastelerías para preparar la masa y hornear. La miel se echa en las casas particulares de los dueños.

f) **Comidas y bebidas preparadas en la calle.** Un caso parecido a la venta de turronec es el de los em-

lienteros. Los dueños de los negocios están agrupados en dos organizaciones que tenían un total de 109 socios, de los cuales 40 eran activos<sup>5</sup>. De acuerdo a una ordenanza municipal, todos los emolienteros están obligados a comprar el jarabe a estas dos organizaciones, por razones de higiene. (Sin embargo, no se cumple con esa disposición.) Los socios tienen de 5 a 20 empleados cada uno, en mayor parte muchachos traídos de la sierra, a quienes les pagaban (cifras correspondientes a 1971) entre 500 y 700 soles mensuales más casa y comida. Los alojamientos de estos muchachos están en condiciones muy malas.

La mayor parte de los vendedores de comida preparan sus productos ellos mismos, entonces son a la vez productores y comerciantes. No se puede comprobar algún tipo de dependencia de proveedores. Compran en los mercados minoristas o mayoristas y preparan en su casa y en la calle.

g) **Los depósitos.** Como la mayoría de los ambulantes vive lejos de su lugar de ventas —solamente un 27 por ciento de los entrevistados vive en los distritos del Cercado y de La Victoria— tienen que guardar sus mercaderías en un lugar cerca de su sitio de venta. Así, un 80 por ciento de los entrevistados guardan sus mercaderías en los depósitos-corrallones que el dueño alquila a un precio promedio de 15 soles por noche. Un ambulante (de frutas, 32 años) nos informó al respecto: “En un depósito, por ejemplo, entran 150 a 180 carretillas. Hay una señora viuda que es propietaria de corralones, puestos, playa, cochera, edificios. Ganan 3.500 soles diarios con un depósito. Un corralón de este tipo es un **negocio redondo**. Para que no nos roben, amarramos al guardián del depósito”. De esta manera, el dueño de un bien inmueble (capital especulativo) se agarra (“amarre” incluido) un 10 por ciento de las ganancias comerciales

<sup>5</sup> Véanse los documentos de la Comisión sobre el Uso y Abuso de la Vía Pública.

de los ambulantes. Calculamos que en el centro de Lima se acumulan de esta manera anualmente unos 200 millones de soles. El problema de los depósitos lleva a mucho descontento entre los ambulantes y es una reivindicación básica de sus organizaciones.

h) **Conclusiones.** Del análisis precedente se pueden sacar las conclusiones siguientes:

— **solamente una minoría de los ambulantes comercializa los productos del sector capitalista hegemónico** (los que compran textiles a las grandes fábricas, los vendedores de libros, galletas y helados). Los que están en contacto directo y exclusivo con este sector (por ejemplo, heladeros) bajan a una condición **de facto** proletaria;

— **la mayoría de los ambulantes compra a mayoristas o intermediarios.** En este caso los mayoristas sacan la mayor parte del margen de comercialización. Esto lleva a descontento y conflictos por parte de los ambulantes solamente en el caso de los bienes de primera necesidad (alimentos) que están bajo control de precios por parte del Estado; los ambulantes están presionados por los consumidores a la vez que existen irregularidades por parte de los mayoristas. La posición del intermediario frente al productor directo es más fuerte en el caso de los modos de producción más atrasados (productos agrícolas) y más débil en el caso de la industria moderna (libros);

— existen posibilidades de movilidad vertical de los ambulantes, pudiendo ascender de la dependencia directa a una dependencia atenuada de intermediarios y de ahí a una independencia y diversificación de fuentes de abastecimiento. Estas diferencias se comprueban también en la estructura de ingresos por ramas;

— aunque en la producción no agrícola no se ha podido comprobar una dominación fuerte y directa por parte del capital comercial o intermediario, sin embargo su importancia es mayor de lo que supondríamos en una eco-

nomía capitalista industrial. Miremos el caso de los artículos textiles.

Cuadro 3

INGRESOS DIARIOS Y MARGEN DE GANANCIA POR RAMA DE VENTA

Rama de venta	Ingresos netos diarios promedios	Venta diaria	Margen de ganancia promedio
Frutas y verduras	140	600	23 %
Art. textiles y de cuero	200	720	28 %
Artículos del hogar	220	1.000	22 %
Libros	230	700	33 %
Comida, bebidas	150	400	38 %
Galletas, pasteles	100	400	25 %

FUENTE: Encuesta de ambulantes, 1975.

Cuadro 4

OCUPACION Y EXCEDENTE DISTRIBUIDO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DE ARTICULOS TEXTILES EN LIMA, 1972

	Ocupados	Excedente distribuido (mill. de soles)
Industria grande y mediana	25.000	2.800
Industria artesanal	40.000	720
Comercio mayorista	3.200	1.280
Gran comercio	6.500	950
Pequeño comercio	20.000	750
Comercio ambulante	30.000	750
<b>Total</b>	<b>124.700</b>	<b>7.250</b>

FUENTE: Estimaciones en base a Censos Económicos, Censos de Población, Estadísticas Industriales, Registros Comerciales, etc.

El "excedente distribuido" se calcula de la manera siguiente: para la industria: valor agregado menos remuneraciones; para el comercio: precio de venta menos precio de compra. Entonces, en el sector comercio los sala-

rios son parte del excedente general (de acuerdo a la categoría marxista). Por supuesto, el "excedente distribuido" no es igual a "ganancias".

El cuadro 4 nos enseña que:

— la mano de obra en la producción de textiles es todavía predominantemente integrada en el sector no directamente capitalista (producción artesanal);

— cada productor de artículos de textiles tiene que mantener a más o menos otra persona que comercializa su producto;

— el excedente generado en la producción de artículos textiles se distribuye más o menos en partes iguales entre la industria y el comercio.

Estas cifras nos pueden dar unas indicaciones muy generalizadas de que el comerciante en Lima es todavía en gran parte una fuerza parasitaria, un "estafador" (como dice Marx) que impide el desarrollo de un capitalismo autóctono. Pues las personas ocupadas en el pequeño comercio y el comercio ambulatorio se podrían reducir (y por consiguiente su participación en el excedente generado, de igual manera que la parte del excedente que va a los mayoristas) sin que esto dañe a la función necesaria de comercialización; sus capitales y su fuerza de trabajo **podrían ser reorientadas hacia la producción.**

### 3. Las relaciones horizontales

Los factores analizados anteriormente no son suficientes para determinar la participación de cada uno de los vendedores ambulantes en la plusvalía total generada. Por esto tenemos que tomar en cuenta la **competencia**. En este sentido, la ganancia de cada uno de los ambulantes depende de los factores siguientes:

a) la suma total de compras por parte del público consumidor;

b) la participación del comercio ambulatorio y del comercio establecido, respectivamente, en el total de las compras;

c) el número total de ambulantes, pues la ganancia de cada ambulante individual se determina por la suma total de ventas de ambulantes, dividida por el número total de ambulantes;

d) las ventajas relativas de un ambulante individual frente a otros ambulantes.

Los ambulantes no tienen influencia sobre los factores a) y c), porque éstos dependen de la situación general de la economía.

La **suma total de compras** depende del crecimiento económico y de la coyuntura económica. No vamos a profundizar este punto muy importante para la situación y las posibilidades actuales de los ambulantes; por la crisis económica que el Perú enfrenta desde el año 1974, las compras tienden a estancarse, por consiguiente se estancan las compras a los ambulantes (otros factores permanecen igual), y por consiguiente aumentarán los problemas económicos de los ambulantes y su propensión para reivindicaciones económicas y luchas políticas (igual a la de los obreros).

El **número total de ambulantes** depende de:

- la tasa de crecimiento de la población;
- la tasa de migración a Lima;
- la capacidad de absorción de otros sectores económicos.

La tasa de crecimiento de la población permaneciendo en un nivel muy alto, la migración parece (aunque no haya información reciente y confiable) que ha subido por (o a pesar de) las reformas efectuadas en el campo.

La capacidad de absorción de otros sectores económicos en Lima merecería un estudio más profundo que escapa del ámbito de este artículo. Muy generalmente se puede mencionar:

— el crecimiento acelerado de industrias modernas con alta tecnología y por consiguiente baja capacidad de absorción;

— la quiebra de empresas en algunas ramas (por ejemplo, textil) por la crisis económica y algunas medidas políticas como la comunidad industrial;

— el crecimiento relativamente lento de la mediana y pequeña empresa por la competencia de la empresa grande;

— la expansión del empleo terciario (por ejemplo, en transporte y servicios).

Estos factores llevarían al aumento del número total de ambulantes (permaneciendo igual su participación en el total de ventas del sector comercio). Junto con el estancamiento relativo de las compras totales, esta tendencia lleva a que la situación económica de los ambulantes se va a agravar.

Respecto a la **disputa entre comercio ambulante y comercio establecido** tenemos la situación siguiente:

**Cuadro 5**  
**COMERCIO MINORISTA EN LIMA, 1972**

	Ocupados	Ventas anuales (mill. de soles)	Ventas anuales por ocupado (soles)
Gran comercio	50.000	29.000	570.000
Pequeño comercio	45.000	4.500	100.000
Comercio ambulante	150.000	11.250	75.000
<b>Total</b>	<b>245.000</b>	<b>44.750</b>	<b>—</b>

FUENTE: Cifras estimadas en base a datos del Censo Económico de 1961, del Registro de Comercio de 1972 y de la Encuesta de Ambulantes, 1975.

Estas cifras muy gruesamente estimadas nos pueden dar una idea de la importancia del comercio ambulante en Lima: tiene una participación de más o menos 60 por

ciento en la ocupación en el sector comercio, y una participación de un 25 por ciento en las ventas totales<sup>6</sup>.

En algunas ramas de venta la significación económica de ambulantes es más notable; por ejemplo, en el comercio de artículos textiles constituyen un 53 por ciento de los ocupados y tienen un 35 por ciento de las ventas totales.

Cuadro 6

COMERCIO DE ARTICULOS TEXTILES, LIMA 1972

	Ocupados	Ventas anuales (mill. de soles)	Ventas anuales por ocupado (soles)
Gran comercio	6.500	3.800	600.000
Pequeño comercio	20.000	3.000	150.000
Comercio ambulante	30.000	3.600	120.000
<b>Total</b>	<b>56.500</b>	<b>10.400</b>	<b>—</b>

FUENTE: Cuadro 5.

Respecto a la competencia entre el comercio ambulante y el comercio establecido podemos distinguir dos casos diferentes.

CASO A: PRODUCTO Y MARGEN DE COMERCIALIZACION CASI IGUALES

Encontramos esta situación en la comercialización de algunos productos industriales (por ejemplo, libros, artículos del hogar) y en el comercio de productos agrícolas. En estos casos los ambulantes y los comerciantes establecidos compran la misma mercadería al mismo proveedor más o menos al mismo precio. Entonces, habría de suponer que existe una competencia muy fuerte entre

<sup>6</sup> Después de la redacción de este informe se hizo una estimación oficial de la participación del comercio ambulante en el comercio total, llegando a una cifra de 35 %. (Véase *La Prensa*, del 23 de noviembre de 1977.)

los dos tipos de comercio. El ambulante no puede vender los productos a un precio significativamente menor que los comerciantes establecidos.

En el caso de los libros, el ambulante compra a una distribuidora a un descuento de 30 por ciento, igual que una librería. En la competencia la librería tiene las ventajas siguientes:

- un surtido más grande;
- más posibilidades de diversificar sus fuentes de abastecimiento, quizá un descuento un poco mayor;
- precios fijos, el cliente no corre el peligro de ser "engañado".

El ambulante tiene otras ventajas:

- más posibilidades de manipular el precio: puede rebajar para atraer a un cliente; en otros casos puede pedir más que la librería;
- sitios de venta más favorables: en una vereda muy central puede incentivar a clientes.

En el caso del comercio de productos agrícolas, la situación es parecida, pero en este caso las dos partes —ambulantes y vendedores en mercados— pueden regatear. La colocación fuera de los mercados tiene para el ambulante la ventaja de poder atraer a clientes apurados; además, puede rebajar más, porque no paga el alquiler de un puesto.

CASO B: PRODUCTO Y PRECIO DE VENTA DIFERENCIADOS

En este caso el comercio establecido y el comercio ambulante venden productos diferentes o de calidad diferente. Este es el caso de textiles y productos de cuero, pero también de comidas y bebidas. El comercio establecido vende productos industriales de una calidad más alta o un diseño más moderno, de la moda actual, etc.; por consiguiente, su clientela la constituyen las capas más altas de consumidores. En cambio, los ambulantes

venden productos provenientes de pequeños talleres o productos industriales con fallas, etc., entonces venden a las capas de ingresos menores. En el caso de comida y bebidas los restaurantes ofrecen mayor comodidad. En estos casos los ambulantes venden a un precio mucho menor, sin afectar a las ventas del comercio establecido. Se trata entonces de **mercados diferenciados**. Hay competencia entre los dos tipos de comercio solamente por algunas capas intermedias de los consumidores que compran en ambos.

La **competencia entre ambulantes individuales** depende de los factores señalados en el caso de la venta de productos homogéneos (caso A): su capacidad de regatear y su sitio de venta más favorable en la calle.

A manera de **conclusión** podemos señalar que por una parte, existen una serie de determinaciones de la ganancia de los ambulantes que escapan de su control directo, entonces solamente pueden ser influenciados por una **acción política** que se realizaría necesariamente por una alianza de clases en la que los ambulantes podrían aportar una parte importante. Por otra parte, el factor más importante para la determinación de las ganancias de los ambulantes que se puede influenciar directamente es la **ocupación de la calle**: a cada ambulante le conviene ocupar los sitios más centrales y más frecuentados por el público, porque de esto dependen esencialmente sus ingresos; en cambio, al comercio establecido le convendría la erradicación total de los ambulantes de todas las calles o su traslado a sitios que no sean zonas comerciales.

Esta importancia del sitio que ocupan se refleja en las opiniones de los ambulantes que entrevistamos: "Hay que buscar el sitio donde más se vende" (vendedor de galletas, 40 años); "es difícil conseguir un buen sitio. En otros sitios que están más lejos no hay venta" (vendedor de textiles, 17 años). Un ambulante presenta una alegoría interesante: "Es como los animales: cuando se les pone en un lugar donde no hay pasto, ¿de qué comen?" (vendedor de baratijas, 40 años).

Pero como la calle es de propiedad pública, entonces su ocupación es reglamentada por el Estado. Por esto la ocupación de la calle adquiere una significación importante en la lucha política. Por otra parte, la dialéctica entre la lucha común de todos los ambulantes por la ocupación de la calle y la competencia entre los ambulantes individuales por la misma constituye un elemento de su dinámica organizacional. Vamos a volver a discutir estos problemas en la sección C.

#### 4. Los ingresos de los ambulantes

Los factores analizados en este punto determinan la participación total de los vendedores ambulantes en el excedente económico de igual manera que la parte que se apropia cada ambulante individual. Veamos ahora cuáles son los ingresos de los ambulantes individuales, ubicándolos de esta manera en el conjunto de los sectores populares de Lima.

Los ambulantes entrevistados por nosotros constituyen, sin duda, por su ubicación ventajosa en el centro de la ciudad, un sector privilegiado de los ambulantes de Lima, ganando en promedio una tercera parte más que los ambulantes en sitios menos favorables, como Pueblos Jóvenes y barrios populares en general; las cifras de la Policía Municipal reflejan entonces más o menos la situación promedia en Lima <sup>7</sup>.

Los ambulantes están entonces —en lo que se refiere a ingresos— un poco peor que los obreros. Si se toma, sin embargo, solamente a la población económicamente activa con ninguna o con poca instrucción, están mucho mejor.

<sup>7</sup> El Ministerio de Trabajo en su Encuesta de Ambulantes (Ministerio de Trabajo, 1972) llega a resultados diferentes: los ambulantes con menos de 500 soles de ingresos semanales (lo que equivaldría más a los 120 soles diarios en 1975) constituyen un 67% de los ambulantes. Esto se debe tal vez a que el 60% de sus entrevistados son vendedores de alimentos (rama con menores ingresos promedios).

**Cuadro 7**  
**INGRESOS DIARIOS POR GRUPOS OCUPACIONALES**  
(Porcentajes)

Ingresos diarios (en s/o) <sup>a</sup>	Ambulantes de una zona céntrica (1)	Ambulantes de un P.J. (2)	Ambulantes de Lima (3)	PEA en Lima (4)	Obreros en Lima (4)	PEA sin ins- trucción o con primaria in- completa (4)
< 120	31	47	40	37	31	60
120 - 199	31	42	43	21	42	22
200 - 299	27	—	13	16	18	11
≥ 300	12	12	4	26	9	6
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>101</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>99</b>

FUENTE: (1) Encuesta de ambulantes, 1975; los datos se refieren solamente a los ambulantes "independientes".  
(2) J. Taco Maquito (1975).  
(3) Encuesta de ambulantes realizada por la Policía Municipal, 1971.  
(4) Encuesta de hogares 1971, realizada por el Ministerio de Trabajo.

<sup>a</sup> Los límites de ingresos corresponden al año 1975 (120 soles era el salario mínimo legal para Lima en 1975); los datos correspondientes a otros años han sido modificados de acuerdo al índice del costo de vida.

De estas cifras se puede concluir:

a) que, si bien los ambulantes son por su status y su función económica, parasitarios (es decir, que viven de la distribución del excedente producido en otras esferas económicas, véase pág. 431), sin embargo son pobres, en otras palabras: sus ingresos en general no exceden las necesidades básicas de la reproducción de su fuerza de trabajo;

b) ya que los ingresos de los ambulantes y obreros varían dentro de los mismos límites, es posible una movilidad ocupacional ascendente en dirección de obreros

a ambulantes y también al revés. Obreros con pocos ingresos en los estratos más bajos del sector capitalista pueden aspirar a un negocio ambulante con mucho capital y una ubicación favorable, de igual manera que un ambulante menos favorecido puede aspirar a una ocupación obrera en los sectores hegemónicos. Discutimos este punto en la sección B.

Sería interesante, entonces, analizar en estos términos el problema del ejército industrial de reserva: ¿en qué medida la posibilidad de establecerse de ambulante tiene la función de disminuir la presión sobre los puestos de trabajo de obreros? ¿Qué efectos tiene esto sobre los salarios obreros? Por otra parte, convendría analizar cuáles son los efectos del desarrollo capitalista a largo plazo y de diferentes coyunturas económicas sobre la distribución de la mano de obra entre los estratos más bajos del sector capitalista (ya que el sector capitalista hegemónico no tiene la capacidad de absorción de mano de obra) y las ocupaciones independientes.

### 5. Los dependientes

Los vendedores ambulantes dependientes (13 por ciento de nuestros entrevistados) son trabajadores asalariados del capital comercial. Los encontramos en dos condiciones:

a) los dependientes "dispersos": en este caso, el dueño emplea a uno o dos trabajadores, en la mayoría jóvenes. En muchos casos, el dueño es un familiar del muchacho. Las relaciones entre dueño y trabajador son muy estrechas. A veces el empleo parece un acto de caridad. "Me ayudan dos muchachos paisanos. Los dos están enfermos, el hermano menor es un mudito. Los estoy ayudando, viven en mi casa", nos dijo un dueño (vendedor de maletines, 29 años).

b) El trabajo asalariado "organizado": el dueño emplea a cinco y hasta 20 muchachos, mayormente traídos de la Sierra. Este tipo de organización del comercio am-

bulante se encuentra sobre todo en la venta de emoliente, de pasteles y empanadas y en el comercio de textiles.

Existen dos formas de remuneraciones:

— un salario mensual (en promedio 1.000 soles) más casa y comida. Este tipo de dependientes se encuentra en la capa más baja de los ambulantes. La calidad de casa y comida en general es pésima, a veces cuatro o seis muchachos viven en un cuarto chico. Este tipo de explotación es muy evidente, ya que los muchachos pueden calcular cuánto gana el dueño. Un vendedor dependiente (de comida, 18 años) que gana 1.000 soles al mes, dice: "Vendo 1.000 soles diarios, de esto se sacan 200 a 300 soles de ganancia. El dueño gana bastante pues". Además, los asalariados tienen que responsabilizarse por robos o pérdidas que les afectan. Se defienden de su propia manera, estafando al dueño: "Por supuesto, es poco 700 soles, pero yo le hago el avión" (vendedor de cocos, 20 años);

— una participación en la ganancia diaria, en general una suma determinada por cada unidad vendida. En general no se da casa y comida. Los ingresos varían entre 50 y 180 soles diarios.

Los vendedores ambulantes asalariados están —como los obreros asalariados en general— en contradicción directa con su dueño. Por lo menos los que reciben un salario fijo, no se interesan por los problemas que tienen sus dueños (ocupación de la calle, competencia, etc.). Pero sus relaciones estrechas con sus dueños y sus perspectivas ocupacionales impiden una acción organizada para defender sus intereses.

## B. Características sociales y conciencia

En la sección A analizamos la posición objetiva de clase de los ambulantes, tratando de encontrar las determinaciones de sus intereses materiales inmediatos. Pero nos abstraíamos de las personas concretas que integran

este sector. En esta sección vamos a analizar a las personas: sus datos individuales, su historia personal, sus perspectivas económicas y su conciencia social. A diferencia de los aspectos tratados antes, aquí vamos a analizar los aspectos que no se derivan necesariamente de su condición de ambulantes, situándolos en el conjunto de los sectores populares.

Planteamos básicamente dos problemas:

— ¿qué tipo de personas se integran en la actividad de vendedores ambulantes?;

— ¿cuál es la conciencia social de los ambulantes?, suponiendo que ésta se explica no solamente por su actividad económica actual, sino también por otros aspectos de su situación social.

### 1. Migración y formas de conciencia

La mayoría de los ambulantes (88 por ciento) son provincianos, predominantemente de la Sierra.

Como podemos ver en el cuadro 8 a continuación, los costeños tienen en promedio menos años de residencia en Lima. La mayoría de los migrados no son recién migrados, sino que tienen alguna experiencia urbana en Lima.

Cuadro 8

#### LUGAR DE NACIMIENTO Y AÑOS DE RESIDENCIA EN LIMA

Años de residencia en Lima	Costa	Sierra	Selva	Lima y Callao	Total
Menos de 5 años	9	13	1	—	23
5 a 9 años	4	14	—	—	18
10 a 14 años	4	17	—	—	21
15 a 19 años	—	9	—	—	9
20 y más años	1	12	—	—	13
n.d.	2	2	—	—	4
No aplicable (limeños)	—	—	—	12	12
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>67</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta de Ambulantes, 1975.

La pauta de migración a Lima es la siguiente: la mayoría viene como adolescentes, sus motivos son: buscar trabajo o estudiar en Lima, ya que en su tierra la agricultura era insuficiente para alimentarlos y no había ocupaciones fuera de la agricultura.

**Cuadro 9**  
**EDAD DE MIGRACION A LIMA**

Edad a la que vino a Lima	Número de personas
Menos de 15 años	17
15 a 19 años	23
20 a 24 años	19
25 a 29 años	10
30 y más años	11
n.d.	8
<b>Total</b>	<b>88</b>

FUENTE: Encuesta de Ambulantes, 1975.

La mayoría tiene entonces una experiencia rural o de pequeños centros urbanos como niños y adolescentes; solamente una parte tiene una experiencia ocupacional mayor fuera de Lima.

¿Qué efectos tiene esto para la conciencia social de los entrevistados?

La conciencia social de agentes sociales corresponde básicamente a la forma específica en que reproducen su vida; pero, por otra parte, existe el fenómeno de un desfase entre conciencia y realidad, o sea que en este caso la conciencia está determinada por modos de producción histórica o individualmente superados. Así es que los ambulantes piensan de una forma que en gran parte está condicionada por formas de organización social del campo y en menor grado por experiencias típicamente urbanas.

La forma tradicional del trabajo en el campo es la comunidad campesina. La distribución del trabajo dentro

de la comunidad se decide (en el modelo ideal) por el conjunto de la comunidad; las formas solidarias de actividad —ayuda mutua, etc.— son predominantes, a la vez que existe un cierto aislamiento frente a otras comunidades.

En los ambulantes entrevistados notamos un deseo fuerte de una acción conjunta y solidaria para superar su situación, un deseo que se ve frustrado por las condiciones objetivas que llevan a la competencia y el individualismo. “Sí, sería bueno organizarse, pero no hay unión, la unión hace la fuerza, por eso no nos organizamos” (vendedora de frutas, 23 años). Otro ambulante menciona el regionalismo y la desconfianza frente a los de otra región: “Hay mucha desconfianza, una falta de unidad, cuando no son de un mismo sitio. Podría hacerse que los de una provincia se organicen...” (vendedor de textiles, 32 años). La familia aparece como base de solidaridad: “Uno mismo tiene que defenderse; no somos de la misma familia” (vendedor de emoliente, 19 años).

La forma típica de organización de la agricultura desde el colonaje es la hacienda. El terrateniente “ofrece en usufructo indefinido una parcela de tierra o de pastizales al trabajador indígena, a condición de que éste le retribuya con ciertas ‘obligaciones’” (Cotler, 1970), las que pueden tener las formas de trabajo, de productos o de dinero. Ya que el colono no puede anticipar el tipo y la cantidad de obligaciones, vive en un estado de permanente inseguridad, un clima que es creado intencionalmente por el hacendado. “La situación de inseguridad que caracteriza al colono ha llevado a algunos autores a pensar que éste bordea una condición patológica. El temor que el amo lo expulse de la parcela de tierra o se apodere de sus animales, el miedo a enfermarse y no poder cumplir entonces con sus obligaciones, ni cuidar de su parcela, envuelve la condición del indígena en un complejo de temores y de represiones”.

En la conciencia de los colonos esta “cultura de la represión” se expresa en cuatro formas:

- la desconfianza frente a todo lo que viene desde afuera;
- el paternalismo;
- formas patológicas como válvula de escape, alcoholismo, etc.;
- rebelión.

Estas formas de conciencia se notaron muy frecuentemente en los ambulantes entrevistados, siendo reforzada esta tendencia por el hecho de que la situación de ambulante es marcada por una inseguridad muy parecida a la del colono. "Yo soy pobre, señora. Ahora muy cara es la vida. Si no tengo trabajo, ¿de qué vivo? Para zapatos para colegio, para nada alcanza. De repente estoy enfermo y no alcanza" (vendedor dependiente de baratijas, 42 años, que hace un año ha sido expulsado de su chacra en el Cuzco). La desconfianza se manifestaba en un alto número de rechazos a las entrevistas y en la dificultad de entrevistar en general. La lucha cotidiana para sobrevivir, la inseguridad y el temor a enfermedades, catástrofes, desalojos, etc., que pueden romper su equilibrio precario de supervivencia, los llevan a una desesperación profunda. "Para comer hay que trabajar en algo. No hay fábricas, hay un montón de gente que no tiene trabajo. Ahora ponen poco empleo. ¿Qué van a hacer? Si roban, van a la cárcel. Nada es bueno acá. Cuando siembra usted, no hay cosecha. En la chacra hay años que no hay nada. Así es, ésta es la vida del pobre" (vendedor de pasteles, 68 años). Muchos expresan su resignación así: "La vida es triste, ¿qué se va a hacer, a dónde se va a llegar?" (vendedora de chucherías, 42 años).

El paternalismo se nota en sus relaciones con mayoristas o, como veremos más adelante, en su forma de organizarse. Los momentos explosivos de rebelión se notan raras veces en agresiones a policías, etc.

En las últimas décadas en el Perú se ha generalizado en forma acelerada la economía mercantil. Pero como las relaciones de producción capitalistas no han logrado

incorporar la mano de obra liberada, se ha expandido el sector de la pequeña producción artesanal y, sobre todo, el pequeño comercio, del que el comercio ambulante es una forma típica.

Según el análisis clásico de Marx sobre la sociedad mercantil, los agentes sociales parecen individuos aislados que se relacionan entre sí no directamente, sino a través de las mercancías que producen, venden y compran. El contexto total de la sociedad se produce y reproduce a través de las leyes objetivas, la ley del valor. Las mercaderías producidas por hombres se independizan y ejercen a su vez control sobre los individuos.

La conciencia social de los agentes sociales en estas circunstancias es individualista, las otras personas parecen como competidores, vendedores y compradores; tratan de sacar la ganancia máxima de los demás.

En el Perú, donde subsiste una conciencia premercantil, la existencia de sectores precapitalistas aumenta artificialmente las ganancias comerciales y como la clase dominante ha acumulado sus riquezas más aparentemente por robo y estafa, entonces se agudizan estas tendencias. La "viveza criolla" es la ideología típica de la sociedad mercantil simple en estas condiciones.

Esta conciencia es la que corresponde, pues, a la situación objetiva de los vendedores ambulantes. Gran parte de los ambulantes mismos, sin embargo, hacen alusión a ésta su situación solamente en forma negativa, lamentando la falta de unión y que "cada uno sólo se preocupa de vender nada más" (vendedora de frutas, 23 años).

Por último, tenemos una inserción en la economía peruana del modo de producción capitalista, en el que el obrero vende su fuerza de trabajo que se convierte en capital y tiene el valor de uso de producir plusvalía. La conciencia del obrero es caracterizada, por un lado, por la ficción del cambio de equivalentes (que tiene su expresión real en la forma del salario) y por otro, por la experiencia real de ser dominado y explotado.

Esta "conciencia obrera" no tiene una base material en la situación objetiva de los ambulantes ni está muy

arraigada en sus historias personales. Suponemos que los que tienen una experiencia ocupacional de obreros tienen en parte esta conciencia.

## 2. Datos familiares

Una característica de la estructura precapitalista es la importancia que tiene la organización familiar, mientras que con el capitalismo la familia pierde su función económica (es decir, de producción y de seguro) y se restringe a la esfera de consumo y reproducción. En este sentido sería interesante analizar los datos familiares de los ambulantes entrevistados.

**Cuadro 10**  
**ESTADO CIVIL Y OCUPACION DE CONYUGE**

Estado civil	Ocupación de cónyuge	Hombres	Mujeres	Total
Soltero/a	—	31	6	37
Viudo/a	—	1	8	9
Casado/a o conviviente	ambulante	16	5	21
	otra ocupación	2	4	6
	no trabaja	9	3	12
	n.d.	10	5	15
<b>Total</b>		<b>69</b>	<b>31</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta de Ambulantes, 1975.

Gran parte de los entrevistados son solteros, sobre todo los hombres. Pero esto no significa que estén sin relaciones familiares, pues 18 de los 37 solteros mantienen económicamente a alguna persona, sus padres, hermanos, etc. De los 37 hombres casados o convivientes, 16 indican que su esposa trabaja también de ambulante; en la mayoría de los casos en el mismo negocio, en algunos casos en otra rama o en otro lugar de venta. Parece entonces muy vigente la función de la familia como unidad económica.

Entre las mujeres resalta el gran número de viudas o separadas; junto con las tres cuyo esposo no trabaja (por razones de salud en todos los casos) encontramos a 11 mujeres que tienen que mantener solas a su familia, cuatro mujeres contribuyen con su trabajo al presupuesto familiar, mientras su esposo tiene otra ocupación.

## 3. Historia y perspectiva ocupacional

El análisis de la historia ocupacional de los ambulantes nos puede dar alguna idea sobre las razones por las que se deciden a ejercer la ocupación de ambulantes; tomando en cuenta también sus perspectivas ocupacionales, veríamos si piensan que la ocupación de ambulante es para ellos una ocupación transitoria. Las experiencias ocupacionales anteriores pueden tener una influencia sobre su conciencia.

**Cuadro 11**  
**HISTORIA OCUPACIONAL <sup>a</sup>**

Ocupación anterior	Hombres	Mujeres	Total
Obrero o empleado	34	—	34
Trabajador doméstico	—	12	12
Ocupación independiente <sup>b</sup>	4	1	5
Ambulante permanente <sup>c</sup>	13	7	20
Ambulante reciente <sup>d</sup>	6	10	16
<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>30</b>	<b>87</b>

FUENTE: Encuesta de Ambulantes, 1975.

<sup>a</sup> Se refiere solamente a los ambulantes independientes, porque los dependientes tienen características diferentes que justifican tratarlos aparte.

<sup>b</sup> Hay un zapatero, un pintor, un chofer, un mecánico y una lavandera.

<sup>c</sup> Los que no han tenido otra ocupación antes de trabajar de ambulante y trabajan menos de 3 años en esta ocupación. Ya que son

<sup>d</sup> Los que no han tenido otra ocupación antes de trabajar de ambulante y trabajan menos de 3 años en esta ocupación. Ya que son en su mayoría jóvenes que tienen poca experiencia ocupacional, se justifica una categoría aparte.

Les hicimos cuatro preguntas: (1) si tienen un oficio; (2) cuáles eran sus ocupaciones anteriores; (3) por qué se decidieron por la ocupación de ambulante; y (4) si piensan que los ambulantes están económicamente mejor o peor que los obreros.

La mayoría de los hombres indican que antes tenían una ocupación asalariada, en general como obreros. En general indican dos o más ocupaciones anteriores. Tomando la ocupación anterior más importante, 15 de los 34 provienen de ocupaciones en la industria manufacturera (fábricas de textiles, muebles, vidrio, talleres mecánicos), 8 trabajaban antes en la construcción y 11 en empresas comerciales o de servicios (restaurantes, casas comerciales, peluquerías, etc.).

La razón por la que han dejado su ocupación anterior y trabajan de ambulantes es diferente en estos tres grupos. Los que antes trabajaban en empresas industriales dejan su trabajo por dos razones: (1) por el salario insuficiente y (2) porque han sido despedidos. Así es que los obreros de este grupo son los que en gran parte definen la situación de obrero como una situación de explotación: "...los obreros están pisoteados por los que mejor viven; hay mucha desigualdad" (vendedor de frutas, 27 años); "los capitalistas no ayudan, sino que explotan a uno... un obrero no gana nada. ¿Qué son 4.000 soles? No dan participación de utilidades, todo es trafa, qué tanto se habla y no se hace nada" (vendedor de libros, 24 años). Los obreros calificados tienen dificultades de encontrar un empleo que corresponda a sus calificaciones: "Durante diez años he buscado trabajo como gráfico, pero no encontraba; me pedían recomendaciones, certificados, tenía que ir hasta mi pueblo para recoger un certificado. Piden papeles hasta por gusto" (vendedor de chucherías, 31 años).

Los que antes trabajaban en la construcción indican la inestabilidad ocupacional como razón principal por la que cambiaron de ocupación. "He trabajado de albañil.

Albañil es un trabajo eventual. Uno gana sus 250 soles diarios, pero es eventual no más. Uno trabaja tres o cuatro meses en la calle buscando trabajo. Los grandes contratistas dan buen trabajo, ellos ganan bien, ellos son las únicas personas que han salido con suerte" (vendedor de carteras, 43 años). En estas condiciones, el comercio ambulante puede ser una ocupación secundaria: cuando tienen trabajo en la construcción, dejan su comercio o hacen vender a su esposa; en la época de cesantía el hombre trabaja de ambulante.

Los que antes trabajaban de mozos, ayudantes de limpieza, etc., estaban en la escala más baja de los trabajos asalariados; por esto cambian al comercio ambulante para obtener ingresos mayores, especialmente si tienen familia. Otro caso es el de los empleados comerciales: para ellos el motivo más importante para trabajar de ambulante es su conocimiento de fuentes de abastecimiento, del mercado, etc. Ellos están en el grupo de ambulantes que ganan más.

En general, los ambulantes que tienen una experiencia de obreros piensan que están mejor en su actual ocupación que en la anterior (22 dicen mejor, uno peor, seis igual). La razón más importante es que obtienen mayores ingresos, la segunda razón la mayor tranquilidad del trabajo ("El negocio está mejor, porque no está tan sacrificado el trabajo, uno no se desgasta tanto y no hay horario fijo", vendedor de zapatos, 42 años); la tercera razón es la mayor independencia, o sea la ausencia de relaciones aparentes de explotación. Estas razones están relacionadas entre sí: no quieren el trabajo sacrificado de obrero, porque la relación entre desgaste y salario no les parece adecuada.

Parece entonces que el comercio ambulante significa en la conciencia de los ambulantes entrevistados un ascenso ocupacional frente a la situación de obrero; no es una ocupación transitoria para tratar de incorporarse al sector capitalista de la economía, sino que los obreros quieren cambiar de ocupación e instalarse de ambulantes

porque ganan poco, trabajan duramente y perciben su explotación. Pero antes de sacar conclusiones precipitadas, conviene señalar algunas limitaciones de este análisis:

a) la estimación positiva de su ocupación actual puede resultar de un "efecto psicológico de racionalización": los individuos tratan subconscientemente de encontrar razones para contentarse con su ocupación actual;

b) los entrevistados con experiencia obrera no tienen (con pocas excepciones) formación profesional e indican que sus salarios obreros no excedían el 150 por ciento del salario mínimo. La afirmación anterior no vale pues, para los más o menos 30 por ciento de los obreros en Lima que ganan más del 150 por ciento del salario mínimo. Los que dejan sus ocupaciones de obreros son entonces los que estaban integrados en los estratos competitivo y artesanal de la economía capitalista. Los obreros de las empresas hegemónicas no tienen el deseo de cambiar su ocupación;

c) el comercio ambulante es una ocupación transitoria para los estudiantes. Volvemos a este punto más tarde.

Los que no han tenido ocupación anterior y trabajan ya más de tres años de ambulantes son los menos contentos con su ocupación en relación a los obreros (siete mejor, cuatro peor, cinco igual). Ninguno tiene formación profesional, solamente una mujer está estudiando. Los ambulantes permanentes son entonces los que tienen menos perspectivas de mejorar su situación por un cambio de actividad económica. Algunos hombres indican que han buscado trabajo en otras partes, pero no han encontrado. "A nosotros no nos queda otra manera de ganarse la vida" (vendedor de frutas, 32 años). Conocen ventajas de los obreros, pero encuentran mayor tranquilidad y mayores ingresos en su ocupación actual. "El obrero tiene dominical, vacaciones, seguro, aquí hay que trabajar todo

el tiempo para comer no más se trabaja. El obrero tiene jubilación. Pero este trabajo tiene su recompensa, uno está bien sentado trabajando. El obrero no puede hacer esto" (vendedor de frutas, 62 años).

Los que tienen una experiencia de una ocupación independiente en parte mantienen esta ocupación y se dedican al comercio ambulante como ocupación secundaria.

Algunas de las mujeres dicen que han buscado trabajo en las fábricas o en otra parte, pero no han encontrado nada. El descontento entre las mujeres en general es más grande que entre los hombres (seis mejor, seis peor, siete igual), lo que podemos explicar en parte por el ingreso promedio menor que los hombres (la mitad de las mujeres que indican su ganancia, ganan menos de 120 soles diarios). Las que están más o menos contentas señalan que no les conviene un trabajo asalariado por el problema de los hijos: tienen un horario de trabajo libre y pueden llevar a sus hijos al lugar de venta. Además, el comercio ambulante de frutas y verduras tiene la ventaja de poder abastecer a la familia con alimentos.

Gran parte de las mujeres (12 de las 31) tienen una experiencia ocupacional de empleada doméstica. Sus recuerdos son, en general, desfavorables. "Trabajaba en casa por dos o tres años, estábamos como esclavos, antes no había seguro" (vendedora de frutas, 47 años). Generalmente dejan de trabajar de doméstica después de casarse y se dedican al comercio ambulante, percibiendo esta ocupación como un poco superior: "Esta ocupación no es mejor, pero al menos uno está libre de la gente, en casa a uno la hacen trabajar como siervo y todavía sin comer" (vendedora de frutas, 45 años).

Los que calificamos de "ambulantes recientes" son en gran parte jóvenes que trabajan de ambulantes y estudian a la vez. En total encontramos a 15 ambulantes independientes entrevistados que estudian. Han escogido esta ocupación porque es la que mejor se adapta a un horario de estudio. "En una fábrica me esclavizo y no

tengo tiempo. Aquí en un trabajo puedo leer y guardar la mercadería. En tiempo de examen puedo dejar el trabajo y estudiar y la mercadería se puede guardar y no se malogra" (vendedor de textiles, 32 años). Los estudiantes perciben la ocupación de ambulante como una ocupación transitoria, aspiran a trabajos más seguros y mejor remunerados. "La ventaja de un ambulante: es como un trampolín momentáneo" (vendedor de textiles, 32 años).

Los vendedores ambulantes dependientes tienen características muy diferentes de los ambulantes independientes: son jóvenes (11 de los 13 tienen menos de 30 años), 12 de los 13 son hombres y 11 solteros. La mayoría viene recientemente de provincias, hasta se dice que existen enganchadores que traen jóvenes de la Sierra. Su ocupación es transitoria: es un punto de partida después de venir de las provincias para integrarse en la vida urbana de Lima. En este sentido la ocupación de ambulante dependiente equivale para los hombres a la de empleadas domésticas para las mujeres.

Las aspiraciones de los dependientes apuntan en tres direcciones:

— algunos están estudiando, principalmente media;

— algunos quieren trabajar de obreros, su problema es que no se da trabajo a menores: "En una fábrica se necesitan documentos, y yo puedo trabajar en una fábrica a partir de los 20 años. Cuando tenga 20 años, voy a trabajar en otra cosa" (vendedor de emoliente, 19 años);

— otro grupo quiere instalarse de vendedor ambulante independiente. "No quiero ser explotado, prefiero trabajar por mi cuenta" (vendedor de textiles, 28 años). Su problema es de obtener capital para independizarse.

A manera de conclusión presentamos el cuadro siguiente:

Cuadro 12

INGRESOS Y PERCEPCION DE SU SITUACION EN COMPARACION CON LA DE OBREROS

Ingresos (s/o)	Mejor	Igual	Peor	Total
< 120	9	9	7	25
120 - 199	13	1	3	17
200 - 299	7	2	1	10
≥ 300	2	1	—	3
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>55</b>

FUENTE: Encuesta de Ambulantes, 1975.

Nota: Ya que se trata de dos preguntas con un gran número de rechazos, tenemos un total de 45 personas que no respondieron a la una o a la otra. El número muy reducido de respuestas limita la validez de las conclusiones.

El término de comparación entre la situación de ambulante y la de obrero parece ser el salario mínimo legal. Los ambulantes que ganan en promedio menos que el salario mínimo, están descontentos con su ocupación actual; se puede suponer que ellos cambiarían de ocupación si se les ofreciera una ocupación asalariada. Los que ganan menos de 120 soles y se declaran contentos, son en mayor parte estudiantes o mujeres que han escogido esta ocupación porque el tiempo de trabajo les permite estudiar o cuidar los niños, respectivamente. Los que escogen al salario mínimo como término de comparación, señalan que a los ambulantes les parecen alcanzables solamente ocupaciones en los estratos más bajos del sector capitalista, donde se pagan en general salarios mínimos<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Véase el estudio de Máximo Vega Centeno sobre el financiamiento de la pequeña industria: un 42 % de los empresarios entrevistados indica que fija los salarios de acuerdo al salario mínimo, otro 40 % por convenio individual, lo que en general no excederá mucho el salario mínimo.

#### 4. La percepción de intereses

Hasta ahora no hemos analizado un problema básico para nuestra investigación. ¿Qué importancia tiene la situación ocupacional de ambulante para la articulación de intereses de las personas integradas en este sector? En otras palabras, ¿son los intereses que resultan de la situación ocupacional, o son diversos intereses que resultan de la reproducción de su fuerza de trabajo (vivienda, salud, educación, abastecimiento de alimentos, etc.) los que llevan en mayor medida a una expresión política, a protestas y actividades organizadas?

Este problema es muy complejo y puede ser solucionado solamente tomando en cuenta situaciones y alianzas de clase que existen en las unidades donde se articulan los intereses de reproducción (es decir, en los barrios), la coyuntura política, etc. En este lugar nos limitaremos a analizar solamente un aspecto: la percepción individual y subjetiva que tienen los ambulantes de la importancia relativa de sus diferentes problemas económicos. Preguntamos: ¿cuál es el problema que más le preocupa en este momento? antes de entrar en la discusión de los problemas específicos. A pesar de esto, es de suponer que los entrevistados sobreestiman los problemas específicos de ambulantes, porque las entrevistas se realizaban en la calle, o sea, en su situación ocupacional; además hay que tener en cuenta que las entrevistas se realizaban en una situación muy conflictiva caracterizada por una campaña de desalojo por parte de la Policía Municipal.

Veintidós personas no respondieron o dijeron que no tenían ningún problema. El resto señaló en total 116 problemas (porque algunos indicaron más de un problema), los que se distribuyeron de la manera siguiente:

Situación económica general (pobreza, costo de vida, desocupación)	30
Problemas del negocio, venta	20
Desalojo, problemas de organización de ambulantes	25
Problemas familiares (hijos)	16
Vivienda	9
Salud	7
Perspectiva ocupacional (estudio, poner un negocio)	9

116

Los vendedores ambulantes definen su situación social principalmente en términos de **pobreza e inestabilidad generalizada**. No se definen como ambulantes, sino como pobres. Se trata de mejorar su situación económica paso a paso, aumentando el capital, buscando trabajo, construyendo una casa, etc. Sólo una parte menor tiene mayores expectativas ocupacionales de ascenso social; la mayor parte espera una movilidad solamente para sus hijos, haciéndolos estudiar.

Ya que su trabajo alcanza solamente para la reproducción simple de su vida, cada cambio en este equilibrio precario de sobrevivir tiene la dimensión de una catástrofe, sea un empeoramiento de su negocio, sea el alza de los precios, una enfermedad en la familia o un problema de vivienda. En esta situación depende de la organización de cada uno de estos campos, respecto a cuál problema estalla el descontento popular y busca formas organizativas. Algunos problemas no se prestan tan fácilmente a una acción directa, por ejemplo, el sistema de salud; otras se pueden atacar por formas tradicionales de acción directa, por ejemplo, por invasión de terrenos.

Pongamos algunas citas para ilustrar la interrelación de los diferentes problemas en una situación de pobreza e inestabilidad. "Mi mayor problema es el trabajo. La mujer sufre, porque no puede comprar las cosas que necesita. La vida es muy cara. Unos días se vende, otros días no se vende nada, es muy inestable el negocio" (vendedora de frutas, 38 años). "Me preocupó de mis hijos, para que estudien, por sus problemas de salud. Es-

tamos trabajando y somos pobres. No tengo nada en mi casa. Gasto todo lo que gano en mis hijos. Y ¡cuánto cuesta la vida!" (vendedora de frutas, 47 años). "La enfermedad de mi esposo y comprar una casita propia. Para eso espero que mi esposo sane pronto para que pueda trabajar como taxista, pues sabe manejar; yo seguiría trabajando y ahorraríamos para pagar casa propia, pues la que tengo es alquilada y con el terremoto se cayó una pared y da miedo vivir así, temiendo que se caiga en cualquier momento" (vendedora de comida, 40 años). "Me preocupa como vivimos pues. Se ha caído nuestra casa. Este negocio no alcanza para vivir" (vendedor de frutas, 27 años). "Más me preocupan mis hijos que están estudiando, cómo mantenerlos. El costo de vida está subiendo. Con la subida actual (se refiere a las medidas económicas del 1º de julio de 1975) al público le hace el dolor a pagar" (vendedora de pescado, 40 años). "Estamos luchando para mantener el hogar. Antes de los 30 años hay trabajo. Después uno trabaja tres meses, después nos botan" (vendedor de baratijas, 40 años). "El problema es trabajar. Hay que sacrificarse para vivir, para un negocio. Hay que tener para que los hijos sigan estudiando, para que ellos tengan un oficio, ya que yo no he podido. Los hijos no perdonan ni la comida" (vendedor de galletas, 41 años).

### C. Aspectos políticos y organizativos

#### 1. La política del Estado

En la sección A llegamos a la conclusión de que la ocupación de la calle es el punto estratégico alrededor del cual gira la competencia entre los ambulantes y el comercio establecido, de igual manera que la competencia entre los ambulantes. Vamos a analizar ahora en qué formas institucionales se da el conflicto y en qué formas los partidos en conflicto tratan de realizar sus intereses.

Las calles y veredas son propiedad del Estado, o sea

que son "vía pública". Al Estado —en este caso a la Municipalidad— le compete reglamentar la ocupación de la vía pública. La primera ordenanza del Consejo Provincial de Lima sobre vendedores ambulantes data del 29 de septiembre de 1936. La ordenanza que vale actualmente es del 24 de noviembre de 1959; sus disposiciones principales son las siguientes:

a) queda prohibida la venta ambulante de artículos que no están enumerados en la ordenanza. Para algunos artículos se establecen disposiciones higiénicas muy estrictas (arts. 1 a 10);

b) queda prohibida la venta ambulante en la zona céntrica de la ciudad ("zona rígida") (art. 21);

c) queda prohibida la venta ambulante dentro y hasta los 200 metros de los mercados de abastos y frente a los hospitales, colegios, cinemas y edificios públicos (art. 22);

d) los ambulantes necesitan licencia, tienen que llevar un uniforme adecuado y no deben usar pitos, flautas, etc. (arts. 11, 14 y 20).

Otro decreto (del 20 de septiembre de 1964, sobre el traslado de ambulantes de la Av. Abancay) enuncia los motivos de estos reglamentos:

a) los ambulantes "evaden todo control" (se refiere al pago de impuestos);

b) arrojan papeles y desperdicios a la calle y expenden alimentos en condiciones antihigiénicas;

c) no se admite tampoco "la competencia desleal que sufren los comerciantes establecidos en el mismo sector, por parte de los ambulantes que frente a los mismos establecimientos expenden mercaderías similares".

Estas ordenanzas sirven, pues, bajo el pretexto de cuidar el ornato público, a los intereses del comercio es-

tablecido, prohibiendo la venta ambulante en prácticamente todas las zonas frecuentadas por el público y por esto más preferidas por los ambulantes: la zona céntrica y alrededor de mercados y edificios públicos.

Le compete a la Policía Municipal cuidar el cumplimiento de estas ordenanzas; la Policía Municipal, sin embargo, sólo actúa cumpliendo órdenes de la Alcaldía; en el caso de resistencia por parte de los ambulantes, la Policía puede acudir a la ayuda de la Guardia Civil. En la realidad, por falta de efectivos, la Policía Municipal no puede cumplir con su deber de mantener "limpias" todas las zonas indicadas en la ordenanza. Así es que en la práctica procede al desalojo de ambulantes que se han instalado en lugares prohibidos, solamente en el caso de denuncias por parte de organismos oficiales o de personas particulares. De esta forma la Policía Municipal es el brazo directo de la ejecución de intereses particulares inmediatos, lo que por otra parte da lugar a cualquier tipo de amoralidades. Esto significa una **particularización del Estado**, sirviendo éste en casos concretos a intereses particulares inmediatos.

Analizamos unos 121 oficios y denuncias contra los vendedores ambulantes expedidos entre 1967 y 1971 que están incluidos en los documentos de la Comisión sobre el Uso y Abuso de la Vía Pública.

Entre los autores de las denuncias figuran en primer lugar comerciantes (24) y asociaciones o cooperativas de vendedores de mercado (24); en algunos casos importantes figuran asociaciones de comerciantes (4). La argumentación de este grupo está en general muy directa: se quejan de la "competencia desleal" de los ambulantes. Otro grupo de denunciantes lo constituyen instituciones del Estado como ministerios, etc. (11), e instituciones públicas como colegios, hospitales, etc. (20), quejándose en general que los ambulantes atentan contra el ornato de la ciudad y la tranquilidad de sus empleados. Un tercer grupo está constituido por "Asociaciones de Propietarios y Vecinos" (18) y "Asociaciones de Comerciantes y Moradores" (6). No se sabe quiénes dominan en esas aso-

ciaciones, pero se supone que más afectados por los ambulantes son los comerciantes y los propietarios de terrenos (que temen por el valor de sus propiedades).

Las actividades del Estado frente a los ambulantes benefician a otro grupo social: a los funcionarios mismos del Estado, constituyéndose un flujo de excedentes de los ambulantes hacia los funcionarios. Los diferentes distritos de la provincia de Lima cobran a los ambulantes la llamada "sisa municipal", un impuesto directo por el derecho de ocupar la vía pública de forma transitoria; se cobra en general diariamente (unos cinco soles diarios). La única excepción es el distrito del Cercado, porque allí la venta ambulante está prohibida generalmente; el cobro de un impuesto significaría entonces aceptar legalmente la existencia de los ambulantes. Calculando la cifra de ambulantes en Lima (menos el centro) en 100.000, esto significaría un ingreso de más o menos 150 millones de soles por año. Sin embargo, no todas estas sumas llegan al bolso del Estado, constituyendo este impuesto una fuente de ingresos adicionales para funcionarios del Estado.

Un caso extremo es el distrito de la Victoria, segundo en número de ambulantes después del Cercado. El Consejo de la Victoria ha autorizado para el cobro de la sisa municipal a la compañía particular RECOMSA. Esta empresa fue acusada públicamente de cobrarle a los ambulantes sin entregar la totalidad de la recaudación a la Municipalidad. Según esta fuente (Espinosa y Ruiz, 1975) menos del 20 por ciento del dinero recaudado llegó efectivamente a la tesorería municipal.

Pero este tipo de transferencias "cuasi oficiales" no es la única: calculamos que una suma igual o hasta mayor se transfiere "por debajo": bajo amenaza de desalojo los policías se hacen desembolsar fuertes sumas de los ambulantes, como nos consta de las quejas de algunos ambulantes entrevistados: "Tenemos que pagar al policía para que nos deje vender, diez soles entre todos. Hacemos colectas para callarle la boca al policía" (vendedora

de textiles, 44 años). "Nos están desalojando, éste es un problema, no dejan trabajar. A uno le cobran por dejarlo, tiene que dar una parte al policía municipal y otra a los guardias civiles, ellos sacan una buena parte de las utilidades, uno trabaja para ellos, todo es mafia. La situación no beneficia a nadie. Uno tiene que estar humillado, diciendo jefecito déjame un rato más" (vendedor de libros, 24 años).

Esta situación de "particularización del aparato del Estado" por capitalistas y funcionarios públicos lleva de vez en cuando a las autoridades mismas a reconsiderar el problema por las razones siguientes:

— estas prácticas no llevan a resultados satisfactorios para la clase dominante: los ambulantes se multiplican cada día más y siguen ocupando los lugares que más perjudican al comercio establecido;

— estas prácticas no solucionan el problema de los "talleres clandestinos" que es muy importante para el capital comercial e industrial. Según nuestro análisis en la sección A, los ambulantes tienen una ventaja frente a los comerciantes establecidos si venden productos del sector artesanal o de pequeña empresa. Ya que muchos pequeños talleres comercializan exclusivamente a través de ambulantes, se podría tratar de "controlar" esta competencia por un control de los ambulantes;

— la particularización atenta contra la racionalidad del funcionamiento del Estado, lo cual es el interés de la fracción hegemónica de la burguesía y sus representantes literarios y políticos que llaman a la "moralización" y "racionalización" de la administración pública;

— la práctica descrita lleva al descontento de los ambulantes mismos, descontento que se expresa esporádicamente en actos de resistencia a atropellos por parte de efectivos del Estado.

En 1973 se formó en el Consejo Provincial de Lima la Comisión Especial de Política para el Uso de la Vía Pública.

En su sesión de instalación "se llegó a determinar las siguientes acciones a seguir:

- 1º Recopilación de toda información referente al problema de la venta ambulatoria...
- 2º Iniciar la confección de un Reglamento Unico para el Uso de la Vía Pública...
- 3º Iniciar una Campaña de Motivación al Público, con el fin de:
  - prestigiar al Cuerpo de Policía Municipal,
  - desprestigiar la venta ambulante de todo tipo de productos...
- 4º Promover una campaña de Dificultad para ejercer el Comercio Ambulatorio
  - mediante disposiciones de los organismos del Gobierno Central que se refieren a evasión de impuestos, comercio ilegal, libre circulación por las vías públicas, aplicación de las normas sobre trabajo de mujeres y menores de edad y aplicación de las normas que rigen para preservar la salud;
  - mediante la aplicación de disposiciones municipales que se incumplen por los vendedores ambulantes, sus proveedores, depósitos donde guardan la mercadería, etc."º.

O sea, su motivo era la efectivización y racionalización de la política tradicional contra los ambulantes. Se invitó a cuatro foros públicos, con periodistas, representantes del comercio establecido, vendedores ambulantes y con las autoridades municipales distritales.

Las conclusiones que sacó la comisión están resumidas en un documento final (L. Titingher y A. Carrero, 1973). Tras definir a los ambulantes como personas in-

º Sesión de instalación de la Comisión Especial de Política para el Uso de la Vía Pública; actas de la Comisión.

dependientes y casi **anárquicas** (L. Titinger y A. Carrero, 1973) que hacen buenas ganancias porque no pagan impuestos ni están controlados, se procede a proponer (estableciendo "de modo razonable un límite claro entre los justos derechos de quienes necesitan de un medio de subsistencia y el interés público") (L. Titinger y A. Carrero, 1973) un **ordenamiento** en doble sentido:

— una erradicación de los ambulantes de todos los sitios que les están prohibidos;

— "...de reunirlos en lugares aparentes de la ciudad e incentivarlos y promover su organización cooperativa hasta alcanzar su establecimiento permanente en un local adquirido por su propio esfuerzo" (L. Titinger y A. Carrero, 1973). Proponen dos modelos de reubicación: las "ferias ambulantes" y los "micromercados de abastos".

Esta proposición de crear ferias y micromercados coincide con la de la Confederación Nacional de Comerciantes (CONACO). La CONACO propone la creación de mercados y de zonas para ferias ambulantes; "estas zonas, dice, se buscarían de tal manera que el comercio de los ambulantes no interfiera ni perjudique al comercio legalmente establecido". Además "sugiere la creación de un organismo a nivel metropolitano de control, en donde intervengan instituciones diversas que detecten talleres clandestinos que falsifican marcas conocidas de manufacturas".

Sobre este plan de reubicación hubo una discusión periodística, en la cual se detectó que había muchos puestos desocupados en los mercados<sup>10</sup>. Como analizamos en la sección A, para los ambulantes el sitio de venta más o menos favorablemente ubicado es el arma estratégica en su competencia con el comercio establecido. Llevándolos a sitios alejados del tránsito peatonal significa tomarles sus medios de subsistencia, así como se aclaró en un comentario periodístico: "Daría la impresión de que el proyecto planteado esta vez es una versión ilus-

<sup>10</sup> Véase, por ejemplo, *Última Hora*, del 24 de noviembre de 1975.

trada y un tanto más humana de la misma concepción tradicional respecto a los vendedores ambulantes. Una concepción para la cual lo importante es que los ambulantes desaparezcan de la visibilidad. Persiguiéndolos con policía o congregándolos en mercadillos controlados, el propósito parece ser el mismo"<sup>11</sup>.

## 2. La organización de los ambulantes

Con los puntos analizados en las secciones precedentes tenemos algunos elementos básicos para el análisis de la organización de los ambulantes. En la sección A se analizó la situación de clase de los ambulantes, determinando, entre otros puntos, sus puntos estratégicos de conflicto con las clases dominantes: el abastecimiento de mercaderías y la ocupación de la calle. En la sección B tuvimos algunas informaciones sobre las características individuales de los ambulantes y en la sección C supimos algo sobre la estrategia de su enemigo más inmediato: la Municipalidad.

a) **Percepción del Estado.** En este contexto interesaría saber cómo los ambulantes perciben al Estado: si lo perciben como enemigo o si tienen una visión paternalista del Estado. En general, el marco de referencia de las opiniones sobre el Estado para los ambulantes es el desalojo, diferenciándose los que están sufriendo o han sufrido desalojos de los que no están afectados.

La gran mayoría de los que opinan sobre el tema (36 de 45) indican que las autoridades no les ayudan (seis dicen que sí, tres diferencian entre el Gobierno Central y la Municipalidad) en el sentido de que no perciben actividades positivas por parte de las autoridades para mejorar su situación. Respecto a los desalojos, todos los ambulantes piensan que tienen el derecho de ocupar la calle, señalando la honestidad de su trabajo y llamando a la comprensión por parte de las autoridades. "Si tene-

<sup>11</sup> *Crónica*, del 29 de marzo de 1975.

mos derecho de ocupar la calle. Tenemos que trabajar, porque tenemos que vivir. Tengo hijos que mantener" (vendedora de frutas, 38 años). "Yo estoy trabajando sanamente. No sé qué quieren... ¿que uno haga cosas mal que perjudique a otros...?" (vendedor de textiles, 34 años). "No es justo (el desalojo) por la razón, sabe, porque el hombre no tiene trabajo. El trabaja honradamente, no se pone a robar, él gana o no gana. El problema es que no hay trabajo, por eso hay 200.000 ambulantes" (vendedor de frutas, 36 años).

Los que no sufren desalojos, a veces piensan que las autoridades han comprendido: "Las autoridades nos dejan trabajar, porque comprenden que necesitamos trabajar porque tenemos familia" (vendedor de textiles, 40 años). Sobre todo comparando el gobierno actual con los anteriores, les parece que la situación se ha mejorado: "Antes había batidas, nos desalojaban, nos quitaban las mercaderías; con este Presidente ya no; con Odría la policía venía, la zona estaba vedada para vender" (vendedor de frutas, 27 años). "Ahora deja trabajar el Municipio. Piensa quizá que no se da trabajo, o se ha dado cuenta que al vendedor ambulante no le queda otra cosa" (vendedor de artículos del hogar, 20 años).

Algunos demuestran algo como una mala conciencia, manifestando que "en parte" entienden a la Municipalidad: "Por una parte sí pienso que tenemos un derecho de estar aquí, porque es la única manera de ganarse la vida. Pero en parte tienen razón, sólo cumplen con su deber" (vendedora de frutas, 23 años). "Por una parte está bien que la ciudad esté bonita, pero uno vive de esto" (vendedora de lentes, 23 años).

Tenemos entonces una imagen ambigua de las opiniones de los ambulantes sobre el Estado: por una parte están decididos a defender su derecho a la ocupación de la calle; por otra parte están dispuestos a conceder "buena voluntad" a los agentes del Estado.

Pero a pesar de esta concepción ambigua generalizada y la falta de claridad sobre la naturaleza del Estado se puede distinguir dos grupos de entrevistados: unos

("concepción dependiente") están dispuestos a esperar que el Estado accione para mejorar su situación; entonces presionarían sobre el Estado; las autoridades tienen que actuar. "No sé, bueno, quizás el Gobierno nos podría ayudar, porque nosotros tenemos derecho a trabajar, no robamos, tenemos que comer el pan del día" (vendedora de frutas, 18 años). "(Las autoridades) deberían ponernos un sitio donde no nos moleste nadie" (vendedor de comida, 38 años). "El Gobierno debe darnos centros de trabajo donde se pagan buenos sueldos" (vendedor de textiles, 32 años).

Los otros ("concepción combatiente") no tienen confianza en las autoridades; han sido defraudados o se dan cuenta que la Municipalidad es representante de los intereses del capital comercial. Tendencialmente no confiarían en el Estado, sino en su propia fuerza. "Las autoridades dicen que se preocupan, pero siempre nos han prometido. Todo es promesa no más" (vendedor de baratijas, 40 años). "La policía no nos desaloja por limpieza, sino los comerciantes de tiendas creen que subirán sus ventas sin ambulantes, por eso hacen bolsa y pagan a la Municipalidad para que nos desalojen".

Tratando de encontrar una diferencia social (lo que atañe a edad, sexo, historia y perspectiva ocupacional) entre los que sostienen una concepción más dependiente y los con una concepción más combatiente, no encontramos ningún criterio significativo.

#### b) Problemas que llevan a actividades organizadas.

De los análisis precedentes resultan los problemas acerca de los que puede surgir una acción conjunta, organizada, de los vendedores ambulantes.

Ya que en los lugares céntricos el espacio en las veredas es limitado, los ambulantes necesitan de alguna regulación interna para la distribución de los sitios. Esta repartición de los sitios puede proceder en forma muy informal ("por amistad nos defendemos el lugar para que nadie lo ocupe", vendedor de galletas), pero en genera-

en el área donde nosotros entrevistamos los sitios se repartían en forma más o menos organizada. "La vereda está parcelada, cada ambulante tiene su parcela" (vendedora de frutas, 24 años). "Los sitios son fijos, todos tienen un sitio fijo, un sitio propio" (vendedor de textiles, 32 años). La regulación interna tiene además la función de impedir que nuevos ambulantes se instalen en los sitios más favorables, y de protegerse de esta manera de demasiada competencia. Así es que algunos entrevistados se quejaron: "Me gustaría vender en otro lugar, pero esto no va porque me botan los vendedores de allí y los municipales" (vendedor de comida, 18 años). "Estoy ocupando el sitio de una señora. Es difícil conseguir un buen sitio. En otros sitios que están muy lejos no hay venta" (vendedor de textiles, 18 años).

En algunos casos el control es muy rígido, incluyendo hasta a la Policía Municipal: "Los vendedores ambulantes nuevos no pueden entrar, porque los sitios están fijos, no hay espacio para más. Claro que cuando hay acuerdo... Las autoridades se preocupan para que los ambulantes que tienen sitio no puedan ser quitados de su sitio. Ya que nuevos ambulantes se apoderarían de los sitios y eso no está bien, nosotros ya tenemos tiempo trabajando en esto" (vendedor de artículos del hogar, 36 años).

La segunda razón de organizarse es el desalojo. Existe una forma de evitar desalojos tratando con policías individuales, haciendo "bolsa negra", etc. Para esto se necesita prácticamente el mismo tipo de organización como en el caso precedente. La organización debe tomar mayor dimensión cuando hay una campaña de desalojo más organizada, como sucede periódicamente. Estas organizaciones se forman en una oportunidad concreta para disolverse generalmente después de que se alivia la represión. "Sólo cuando botan, se ponen de acuerdo" (vendedor de frutas, 32 años).

Los ambulantes pueden organizarse para mejorar su situación de abastecimiento de mercaderías. Esto procedería de dos formas:

— en forma de cooperativa de abastecimiento; los ambulantes se organizarían para comprar en mayores cantidades, para eliminar a los mayoristas, etc.;

— como organización sindical y política para ejercer influencia sobre el cambio del sistema de comercialización, sobre todo en la rama de alimentos. Existe una Federación de Vendedores de Mercados que está realizando actividades políticas en este sentido.

Aunque parece obvio que los ambulantes se organizaran acerca de este problema, no encontramos ninguna organización de este tipo; las causas podrían ser: que se necesita un mayor grado de experiencia organizacional; las relaciones muchas veces paternalistas con los proveedores, y el miedo de que una reorganización radical del sistema de comercialización podría cuestionar la existencia de los ambulantes, procediendo a formas de distribución directa de alimentos.

Puede ser la aspiración de los ambulantes salir de la calle, la ocupación de la cual es insegura, e instalarse en un sitio fijo. La forma organizacional típica para este fin sería la cooperativa de mercado<sup>12</sup>. Pero los mercados cooperativos difícilmente pueden competir con los ambulantes que se instalan alrededor de los mismos, porque los gastos para el puesto suben los costos y por eso tienden a subir los precios de venta o reducir las ganancias. Por esto gran parte de los socios de cooperativas de mercado abandonan su puesto y prefieren vender en la calle.

Para que no se produzcan estos efectos contrarios, una implantación masiva y generalizada de cooperativas de mercados requeriría entonces de una represión más

<sup>12</sup> Según la Ley General de Cooperativas del Perú, existe solamente la Cooperativa de Servicios, Construcción y Mantenimiento de Mercados, "integrado por los trabajadores-comerciantes de un mismo Mercado que se unen en forma cooperativa con el fin de adquirir el terreno que ocupa el Mercado donde laboran y posteriormente construirlo de acuerdo a las exigencias modernas y disposiciones gubernamentales; también forman o integran este tipo de cooperativas, los vendedores ambulantes de un determinado sector o zona". (J. M. Carreño, 1972.)

fuerte de los que no quieran cooperativizarse, medida que no corresponde a los intereses de la masa de los ambulantes.

En un primer momento, los ambulantes entrevistados se muestran entusiastas de formar una cooperativa: "Sería bonito una pequeña cooperativa..." (vendedora de frutas, 25 años). Pero cuando insistimos un poco más, casi todos mostraron que no sabían realmente lo que era una cooperativa; parece que la conciben como sinónimo de cualquier posibilidad de salir de su situación actual: "Una cooperativa es buena, queremos que nos pongan otra cosa, no podemos seguir viviendo siempre como ambulantes. Tienen que construir industrias, hay que haber empleos, puestos de trabajo" (vendedor de telas). Solamente cuatro entrevistados tienen una idea definida sobre la cooperativa, como solución a sus problemas.

Algunos esperan la acción del Estado: "Una cooperativa sería bueno, pero esto debe poner pues el Gobierno; él debe hacer un mercado grande, que haya un sitio estable" (vendedora de frutas, 35 años). Algunos conocen los problemas que tiene la formación de cooperativas. "¿Cuántas veces hacen asambleas para formar una cooperativa? Pero no se vende en una cooperativa, pagan pues y no venden. Tienen sus puestos dentro, pero salen afuera. En un mercado cuesta más cara la fruta y la gente quiere comprar más cómodo" (vendedora de frutas, 47 años).

A manera de conclusión, tenemos entonces tres tipos de organizaciones: la regulación interna (principio que puede ser típico para organizaciones tipo "mafia"), el sindicato reivindicativo y la cooperativa. Las tres formas tienen contenidos de clase diferentes: el sindicato corresponde a formas tradicionales de la organización de la clase obrera, la cooperativa a la pequeña burguesía y la regulación interna corresponde a ambas clases, en la forma como se hace presupone una jerarquía interna muy fuerte.

c) **La disponibilidad de organizarse.** Respecto a la

disponibilidad o decisión de organizarse, tenemos dos grupos: 30 de los entrevistados están organizados o piensan organizarse en el futuro próximo, 42 no quieren organizarse o quieren organizarse pero no han hecho esfuerzos en esta dirección (15 no han respondido).

Las razones más frecuentes por las que no quieren organizarse son las siguientes:

— Algunos no quieren organizarse porque perciben su ocupación como transitoria o secundaria, o porque tienen poca experiencia o poco capital. "No deben organizarse los que tienen poco capital" (vendedor de textiles, 24 años).

— Muy frecuentemente se dice: "Sí, sería bueno organizarse, **pero no hay unión**..." (vendedora de frutas, 23 años). ¿A qué se refieren con esta afirmación? En primer lugar pueden referirse a diferencias culturales, de origen y a un estilo personalista de política; pero también existen conflictos económicos en el seno de los ambulantes: en primer lugar, conflictos acerca de la ocupación de sitios en la calle, luego conflictos entre diferentes ramas de venta. Muchos, por ejemplo, echan la culpa de los desalojos a los que venden comida: "Ellos (la Municipalidad) dicen que ensuciamos la calle, pero es mentira, porque son los que venden comida los únicos que ensucian las calles" (vendedor de libros, 58 años). Tratando de conseguir favores especiales, se forman organizaciones aparte, descuidando la unidad. Por ejemplo, los vendedores de libros tienen una organización propia que no tiene nada que ver con las demás organizaciones. "No nos desalojan, porque estamos organizados. Tenemos permiso por el Gobierno; desalojarnos estuviera en contra del Gobierno Revolucionario, porque vendemos todas sus leyes" (vendedor de libros, 45 años).

— Un obstáculo para la organización es una especie de complejo de inferioridad cultural: "...los ambulantes no quieren organizarse por falta de cultura" (vendedor de

textiles, 32 años). Como algunos no confían en sus propias capacidades, piden la intervención de instituciones o personas desde afuera: "El problema es: nosotros no somos hombres preparados, nacimos para trabajar así... Nosotros estamos dispuestos de formar una cooperativa. Pero necesitamos una iniciativa, hay que tener fondos. Siempre hay desconfianza entre nosotros. Para que no haya desconfianza, debe intervenir el Estado: entonces ya no duda, ya no piensa nadie en robo" (vendedor de frutas, 32 años).

— El obstáculo más grande a la organización son las experiencias organizativas, sobre todo la conducta de los dirigentes, caracterizada por la típica "viveza criolla": "Hay que conocer a la gente con que uno se junta para formar una cooperativa, hay que conocer hasta su casa. Pues hay muchos vivos que se aprovechan..." (vendedor de galletas, 40 años). "Sí, hay que organizarse, pero hay que saber en qué organización, porque hay mucha viveza criolla, dirigentes que se desaparecen con el dinero de los ambulantes" (vendedor de artículos del hogar, 50 años). "Iba a haber una organización de ambulantes, había que pagar cinco soles por cabeza. Después los dirigentes se llevaron la platita, se repartieron papeletas y después se fueron" (vendedor de frutas, 27 años).

Respecto a sus características sociales, los que están organizados muestran diferencias marcadas de los que no quieren organizarse:

- los hombres son mucho más dispuestos a organizarse que las mujeres;
- mayor propensión de organizarse muestran los ambulantes que tienen entre 30 y 50 años de edad, siendo muy exigua la propensión entre los jóvenes (hasta 30 años);
- más se organizan los vendedores de textiles, artículos del hogar y libros, artículos que requieren más capital;
- entre los hombres la mayor cuota de organizados

se encuentra entre los que tienen una experiencia ocupacional de ambulantes permanentes, siendo un poco menor el porcentaje de los que tienen experiencia obrera;

- el grado de instrucción y la perspectiva ocupacional no tienen influencia sobre la decisión de organizarse;
- el ingreso promedio de los organizados es de 200 soles al día (promedio de todos los ambulantes entrevistados: 175 soles al día). Los ambulantes con ingresos menores a 120 soles al día, prácticamente no están representados en las organizaciones;
- por último, la actividad en una organización a nivel de barrio o barriada tiene una influencia grande sobre su decisión de organizarse: casi todos los que son activos en organizaciones vecinales también están organizados como ambulantes.

**TERCERA PARTE**

**POLITICAS**

## Capítulo I

### POLITICAS HACIA EL SECTOR INFORMAL URBANO

PREALC \*

#### Introducción

Este trabajo tiene como propósito presentar algunas ideas que se encuentran en su mayor parte en los trabajos del PREALC, con respecto a consideraciones y recomendaciones de políticas hacia el sector informal urbano en América latina. A partir de 1974, el PREALC ha realizado estudios de diversa índole y en distintos países sobre problemas del empleo, con especial énfasis en políticas hacia el sector informal urbano, como una manera de mejorar la situación del empleo en las ciudades, bajo la premisa de que los problemas de empleo en la región son más bien de subempleo que de desempleo abierto. Las ideas que se han venido elaborando se encuentran en diversos informes presentados a los gobiernos, en documentos de trabajo de la institución y en algunas publicaciones en revistas especializadas.

\* El trabajo fue redactado por el señor Emilio Klein, y se presentó en el Seminario de Santiago.

## A. Crecimiento económico y empleo

Una de las características sobresalientes del actual proceso de crecimiento de los países en vías de desarrollo ha sido la alta tasa de crecimiento de la economía, medida en términos de producto bruto interno. En efecto, América latina, la India, el Lejano Oriente y África tropical crecieron en promedio alrededor del 5 por ciento anual entre 1960 y 1970. Sin embargo, no mejoró sustancialmente ni la distribución del ingreso ni el nivel de empleo. Ello parece contradecir la teoría de que el solo crecimiento económico traerá consigo automáticamente un mayor nivel ocupacional, como ocurrió durante el desarrollo de Europa y América del Norte.

Por ello, el mejoramiento de los niveles de empleo y de ingreso no debe considerarse como un subproducto del desarrollo sino que, por el contrario, áreas en las cuales es preciso definir e implementar políticas diseñadas específicamente para lograr esos objetivos. De hecho, desde hace algún tiempo se han venido aplicando políticas de empleo en la región y su contenido esencial ha sido la promoción y creación de nuevos puestos de trabajo, principalmente en el sector moderno de la economía. Ello, basado en el supuesto de que mediante el proceso de desarrollo se produciría un "trickle-down effect" que traería consigo una mayor creación de nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, las discontinuidades en la estructura productiva y las características del proceso tecnológico en particular, han impedido el alcance del efecto deseado.

Las investigaciones del PREALC sobre el empleo han demostrado que si se analizan las tasas de desocupación de la mayoría de los países latinoamericanos, se observa que éstas normalmente están entre el 5 y 10 por ciento de la población económicamente activa. Con toda la gravedad que ello implica para las personas que se encuentran en esta situación, las investigaciones han señalado que la población que no tiene empleo son principalmente jóvenes y mujeres, que no constituyen jefes de hogar y

que por ello pueden permanecer más tiempo desempleados en busca de un trabajo que realmente satisfaga sus aspiraciones laborales y de ingreso.

En cambio los hombres y mujeres que tienen la responsabilidad de ser los principales perceptores de ingreso en el hogar, aun cuando están ocupados, su productividad y, como consecuencia de ello, su ingreso, pueden ser extremadamente bajos<sup>1</sup>. Constituyen ellos la masa de subempleados que han pasado a ser los pobres de las ciudades. Las investigaciones del PREALC han demostrado además que los subempleados, en su mayor parte, se ubican en ciertas ocupaciones que tienen características en común y que constituyen un mercado de trabajo particular: el sector informal urbano. De este modo, se ha asociado la pobreza al desempeño de ocupaciones insertadas en un mercado de trabajo determinado.

A partir de estas consideraciones, basadas en estudios que se han realizado en distintos países, las recomendaciones de políticas están basadas en los siguientes supuestos:

1. Que el sector informal urbano es importante desde el punto de vista del número de personas que están ocupadas en él. En efecto, de modo general se puede afirmar que alrededor del 30 por ciento de la población económicamente activa no agrícola en América latina está ocupada en el sector informal, aunque encuestas del PREALC en San Salvador y Asunción elevan la cifra a 46 por ciento y 57 por ciento, respectivamente. Aún más, las tasas de crecimiento del empleo en el sector informal durante la década 60-70 son superiores a las tasas de crecimiento del empleo en el sector formal, de lo que se desprende que en términos de ocupación, el sector se-

<sup>1</sup> Se está suponiendo que en algunas ocupaciones hay una relación entre la productividad y el ingreso. Obviamente ello depende de la forma de inserción en las relaciones de producción, lo que a su vez determina el monto de la apropiación del excedente. Así, hay ocupaciones en las que la productividad puede ser alta pero no el ingreso.

guirá siendo importante en el futuro<sup>2</sup>. Así, una parte significativa de la fuerza de trabajo seguirá marginada del sector formal.

2. Que la mayor parte de las políticas económicas en general y de empleo en particular no benefician a los trabajadores del sector informal, que son a su vez los de menor ingreso. Piénsese, por ejemplo, en el alcance que tiene una política de salarios cuando la mayor parte de los ocupados en el sector informal no son asalariados, sino que trabajadores por cuenta propia, ocasionales o familiares no remunerados. O bien, qué significación tienen los mecanismos de negociación colectiva como instrumentos de protección de los trabajadores y/o para obtener aumentos de ingreso, si los sindicatos son prácticamente inexistentes en el sector. Igual cosa ocurre con la seguridad social, subsidios y otras políticas de protección. Por otra parte, las políticas específicas dirigidas a mejorar la situación de empleo (tales como, por ejemplo, los incentivos vía tributaciones) usualmente se dirigen hacia el sector formal del mercado de trabajo y como éste no absorberá en un plazo razonable a la población económicamente activa ocupada en el sector tradicional de la economía, tampoco ella se beneficiará con este tipo de medidas. En resumen, los más pobres están marginados del ámbito en el cual se implementan la mayor parte de las políticas destinadas a mejorar el empleo y los ingresos de la población.

3. Que muchas actividades informales tienen potencialidad de crecimiento y que la razón de su actual baja productividad y de los escasos ingresos que generan para los allí ocupados, se encuentra más bien en variables exógenas a la actividad misma. Cuando se analizan las ocupaciones según rama de actividad, se observa que

<sup>2</sup> Análisis válido para Argentina, Chile, Guatemala, México, Nicaragua, Trinidad-Tobago y Venezuela. No ocurrió lo mismo en el caso de Brasil, donde la PEA del sector formal creció más rápidamente que la PEA del sector informal.

en algunas de ellas aumentos en la productividad están correlacionados con el tamaño de las empresas, medido en términos del nivel del empleo. En este caso, resulta evidente que se producen economías a escala derivadas del volumen mismo de la producción. Sin embargo, en algunas ocupaciones no ocurre el mismo fenómeno y por el contrario, la productividad por hombre ocupado se mantiene relativamente constante, independientemente del tamaño de las empresas. Es por ejemplo el caso de la fabricación de prendas de vestir y de la fabricación de textiles que se analizó en México, o el caso de la industria de la madera en Ecuador. En este tipo de ocupaciones, por lo tanto, es posible pensar en aumentar la productividad y el ingreso de los ocupados sin cambiar la escala de operaciones, pero, sin embargo, modificando las condiciones económicas y de organización social bajo las cuales están operando en la actualidad.

## B. Objetivos de las políticas

El principal propósito del diseño e implementación de políticas hacia el sector informal urbano es mejorar la productividad y los ingresos de las personas que en la actualidad están ocupadas en él. Ello se puede lograr por dos vías diferentes: por un lado, mejorando las condiciones económicas y sociales (de organización principalmente) bajo las cuales se desarrollan las actividades del sector informal; lo que aumenta su ingreso total y, por otro, transfiriendo a las personas ocupadas en la actualidad en él hacia trabajos más productivos.

De modo de poder determinar cuál enfoque aplicar en una situación específica se debe realizar primero un análisis de la funcionalidad de las diferentes ocupaciones del sector informal para el desarrollo de un país. Así, habrán algunas ocupaciones que presentan potencialidad de crecimiento y otras que, por mucho apoyo que tengan, no lograrán establecer condiciones ventajosas de competencia con otros sectores de la economía y, por el con-

trario, tenderán a desaparecer. En el marco de este análisis, el conocimiento de la productividad de las ocupaciones es el criterio fundamental. Junto a ello hay que considerar la diferenciación del mercado para los bienes y servicios que se producen en el sector informal. En este sentido hay bienes que no son producidos en el sector formal y que son consumidos por la población y lo seguirán siendo en el futuro previsible. Algunas actividades artesanales constituyen ejemplos en este área. En la rama de servicios, actividades tales como los servicios de reparación también son casos que se deben considerar. En definitiva, desde este ángulo se trata de reconocer la imperfección de los mercados, dada la segmentación existente en la demanda y en el mercado de factores.

Un segundo criterio para diferenciar qué actividades se deben apoyar y en cuáles será necesario transferir personas a otros sectores, es el del volumen actual de la ocupación en cada actividad. Sin embargo, es preciso establecer que en algunas ocasiones este criterio puede ser contradictorio con el de la productividad o con el potencial de crecimiento de cada ocupación. El ejemplo más claro lo constituye el empleo doméstico, que en América latina es de una magnitud considerable pero que sin embargo su productividad (medida a través del ingreso que genera a los ocupados en él) es extremadamente baja. Aún más, este caso adquiere mayor complejidad en la medida en que el origen del crecimiento del empleo particularmente en esta ocupación, se encuentra en las malas condiciones de vida de la población del sector agrícola, que emigra hacia las ciudades en busca de mejores oportunidades de empleo. Se constata entonces que la aplicación de políticas hacia el sector informal urbano ciertamente debe enmarcarse en el ámbito de la planificación global de políticas para el desarrollo, toda vez que se han definido en profundidad las políticas sectoriales.

En las secciones que siguen no se pretende hacer un listado de todas las políticas que pueden ser beneficiosas para el sector informal, sino sólo analizar aquellas que se consideran prioritarias.

### C. Políticas hacia las actividades con potencial de expansión

El diseño de políticas dirigidas hacia estas áreas debe tener como objetivo, por un lado, inducir un aumento de la eficiencia económica de las empresas que se ubican en el sector informal y, por otro, lograr un aumento del volumen de producción de los bienes que se producen.

#### 1. El aumento de la eficiencia económica

Para lograr elevar la productividad de la mano de obra ocupada es posible distinguir dos áreas diferentes:

a) aquella que está relacionada con las condiciones económicas, tecnológicas y organizacionales en las cuales las empresas operan, y

b) aquellas que están relacionadas con la formación y capacitación profesional de la mano de obra.

Con respecto a la primera área, el acceso al crédito y el establecimiento de canales de comercialización adecuados pueden mejorar sustancialmente las condiciones económicas bajo las cuales funcionan las empresas. Ello principalmente porque en la actualidad el excedente que producen las actividades informales en una parte importante se destina a pagar los créditos conseguidos en fuentes no institucionales, o bien se queda en la interminable cadena de intermediarios que existen entre el productor y el comprador. Un estudio realizado por el PREALC en la ciudad de San Salvador, indicó que algunos comerciantes ambulantes pagan un interés de 10 por ciento diario a las fuentes que les prestan el capital para operar. Por otra parte, en Lima la diferencia de precios entre lo que recibe el productor de alimentos y el precio al cual llega al público es de cinco veces<sup>3</sup>. Si existieran mecanismos institucionales que permitiesen a los ocupados en actividades informales conseguir créditos a una tasa de

<sup>3</sup> Véase Segunda Parte, Capítulo V.

interés razonable, el aumento en el ingreso per cápita de ellos sería inmediato y ostensible. Por otra parte, instrumentos que permitan un acercamiento entre el productor y los consumidores también tendrían el efecto de aumentar sus ingresos<sup>4</sup>. En este sentido, las ferias de productos frutícolas y hortícolas que se han instalado a instancias de organismos públicos en Santiago dan muestras de que por una parte venden a precios más baratos que, por ejemplo, los supermercados, y por otra, usualmente la calidad es mejor, con lo que el consumidor se beneficia pues obtiene mejores precios por sus productos en la medida en que elimina a los intermediarios.

Para la implementación de políticas de crédito y comercialización es preciso contar con algún tipo de organizaciones de las empresas del sector informal, para que la canalización del crédito y el acceso a fuentes de comercialización adecuadas sea posible. Por ejemplo, se puede pensar en la formación de organizaciones polifuncionales a nivel de subrama de actividad, de tal modo que a través de ellas las empresas individuales consigan crédito para comprar insumos en la misma organización (que por el mayor volumen de compras que ella haría obtendría mejores precios) y que a la vez esa organización venda los productos al público, cumpliendo así también la función de intermediario entre el productor informal y el comprador. Por supuesto que esta estructura no podría adoptarse en todas las subramas, pues algunas de ellas necesitan una dispersión geográfica en la venta al detalle (i. e. vendedores ambulantes) pero podría constituir una ayuda importante en la comercialización de servicios ofrecidos o de los productos manufacturados en ciertas áreas del sector informal, tales como la confección de prendas de vestir, los textiles, el calzado, las centrales de servicios de reparación y otras.

<sup>4</sup> Aunque si los intermediarios son ocupados del sector informal, se estará aumentando el ingreso de algunos de los ocupados en él a la vez que bajando el de otros. Pero en realidad no hay conocimientos suficientes como para saber en qué mercado de trabajo se ubican los intermediarios.

Uno de los problemas comunes que surge al tratar de promover organizaciones es que se encuentra una resistencia por parte de los potenciales beneficiados con ella. Ello tiene su origen en al menos dos elementos que es importante considerar. El primero de ellos se relaciona con el hecho de que a menudo han venido agentes externos a tomar contacto con empresas informales con el propósito de formar cooperativas u otro tipo de agrupación. Sin embargo, muchas veces han sido personas inescrupulosas que han terminado por engañar a los asociados. Las entrevistas realizadas por Möller en Lima demuestran que muchos de ellos tienen desconfianza hacia personas ajenas a la actividad misma, pues en repetidas oportunidades han perdido dinero en su afán por organizarse. Sin embargo, el mismo material indica que la desconfianza es menor, o no existe, si la iniciativa proviene de instituciones estatales y en este sentido acciones promovidas por el Estado pueden en parte superar este problema. Un segundo factor que tampoco se ha tomado en cuenta en los intentos de organización de los sectores más pobres de la población, es que en algunas oportunidades se trata de reunir en el mismo grupo a personas que desempeñan actividades competitivas y que, por lo tanto, tienen, a nivel individual, intereses que son conflictivos. En estos casos, la organización no logra formarse y a menudo se interpreta como una resistencia "natural" o bien a la falta de educación de las personas involucradas. El análisis de cuáles son los intereses básicos de las personas en términos de la ocupación que desempeñan, constituye pues un paso necesario previo a la proposición de una organización para que así se defina en forma clara cuál es el grupo social que la integrará y hacia quiénes se debe dirigir la acción promocional.

De lo señalado en los párrafos anteriores se desprende que se considera necesario que el Estado intervenga en la formación de organizaciones del sector informal. La intervención debe tener un carácter activo en el sentido de que es imprescindible hacer los arreglos

institucionales como para que se cuente con los instrumentos mediante los cuales se pueda llegar a las personas ocupadas en el sector informal. Cuando el instrumento principal sea la capacitación, lo más recomendable será la creación de entidades públicas destinadas exclusivamente a la promoción, organización y formación profesional de los ocupados en el sector. No basta en estos casos con que el Estado permita su existencia, sino que debe desarrollar acciones que generen su creación. Este enfoque está basado en la creencia que los sectores más desfavorecidos de la población no se organizan por sí solos, por cualquier razón que sea, y en que todos los ejemplos exitosos de organización, tanto urbanos como rurales, han sido promovidos desde fuera de la actividad misma por personas que, con distinta motivación, se han dedicado a la formación de organizaciones. En cambio, muchos otros instrumentos de política económica convencional pueden orientarse a través de organizaciones existentes.

La segunda área de políticas que es preciso definir en aquellas actividades que tienen potencial de crecimiento se refiere a la capacitación y formación profesional de la mano de obra. Sobre este punto, diversos países cuentan con instituciones de formación profesional, desde hace ya algún tiempo. El Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI) en Brasil, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) en Colombia, el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) en Ecuador y el Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE) en Venezuela, entre otros. Estos institutos operan de manera general mediante convenios de capacitación con empresas, de modo que la mano de obra ocupada en ellas recibe formación por parte del Estado. Estos programas han sido sin duda importantes pero, por la forma en que operan, no alcanzan a cubrir a las personas que no están ocupadas en el sector moderno de la economía. Así, los ocupados en el sector informal están al margen de estos programas.

El efecto que puede tener la capacitación sobre la

productividad de la mano de obra, entendiendo por ella no sólo cursos sino que también la asistencia técnica, no es aún muy bien conocido pero tal vez puede ser importante en cuanto a generar procesos de producción más eficientes, a la adaptación e incorporación de nueva tecnología y también en cuanto a la elección de productos que se manufacturen<sup>5</sup>.

Hay que tomar en consideración, sin embargo, que los programas de capacitación para el sector informal se encuentran con muchas dificultades en su implementación, obstáculos que están relacionados por un lado con las características del mercado de trabajo en el cual están insertas estas actividades y, por otro, con las características sociológicas de las personas ocupadas en el sector informal.

El primero de ellos se refiere a que en las actividades informales no existe una carrera ocupacional institucionalizada o una estabilidad de empleo, como en el caso de las empresas del sector moderno. Por ello, por una parte, es más difícil que las personas que tienen una ocupación en el sector informal encuentren que la capacitación les reportará algún beneficio, condición básica para que se integren a ella y, por otra, porque puede ocurrir que la capacitación las sobrecalifique de modo tal que los conocimientos adquiridos no los incorporen a su actividad tradicional, por ejemplo porque cambien algunas otras condiciones de su ocupación o bien porque no encuentren un empleo diferente donde sí podrían aprovecharlos.

El segundo problema desde esta perspectiva se refiere a los costos que para la persona implica el incor-

<sup>5</sup> En este sentido hay algunas experiencias interesantes que muestran cómo aprovechando las habilidades de artesanos y proponiendo una nueva línea de productos, se aumentan las ventas y los ingresos. Ejemplos de ello son los blue-jeans en el mercado de los domingos en Chichicastenango, Guatemala; los vestidos de fiesta producidos por "Things" en Kingston, Jamaica, o los tapices producidos por los habitantes del pueblo de Chiconcuac, en el Estado de México, basados en dibujos originales de Vassarely.

porarse a cursos de capacitación. El obrero del sector moderno no enfrenta este problema, pues las horas dedicadas a la capacitación son usualmente financiadas por la empresa en la que trabaja. Pero en el caso del trabajador del sector informal, ello no es así y por lo tanto la capacitación es adicional a su jornada de trabajo normal, que comúnmente es de más de ocho horas diarias. Si a ello se agrega el costo que implica para una persona de bajos ingresos el trasladarse a los eventuales lugares de capacitación, se llega a la conclusión de que una parte de ellos no está en condiciones de enfrentar ese gasto adicional.

El tercer problema que hay que considerar consiste en la atomización de unidades productivas del sector informal. En efecto, muchas empresas están constituidas por una sola persona (en la actividad por cuenta propia) y en todo caso en empresas muy pequeñas. A ello se agrega el hecho de que muchos son trabajadores a domicilio, otros ambulantes y, en fin, tal vez los menos trabajan en establecimientos más fácilmente identificables. Todo ello implica una verdadera restricción en cuanto a la posibilidad de poder llegar con políticas de capacitación de manera efectiva.

Un cuarto problema dice relación con el bajo nivel educacional absoluto que tienen muchas de las personas ocupadas en el sector informal, de modo que en algunas ocasiones será necesario alfabetizarlas antes de capacitarlas. Este factor es importante, pues implica mayores recursos que en programas normales de formación profesional.

Finalmente, se debe tomar en cuenta la categoría ocupacional de las personas por cuanto una parte no despreciable de la PEA del sector informal está constituida por trabajadores familiares no remunerados. Para muchos de ellos su ocupación es transitoria y, por lo tanto, no les beneficia invertir en capacitación para mejorar su productividad en esa ocupación.

Aparte de las consideraciones prácticas que hay que tener en cuenta en la implementación de políticas de ca-

pacitación, tal vez la de mayor importancia esté relacionada con ligar estos planes a la creación de organizaciones de empleo productivo. Es decir, una vez finalizada la capacitación, el mismo grupo puede convertirse en una empresa productiva que genere empleo para los que inicialmente participaron en los cursos. El Municipio de Guayaquil, Ecuador, está implementando en la actualidad planes de esta naturaleza en esa ciudad. Aunque el número de personas beneficiadas ha sido reducido hasta el momento, los cursos han demostrado que es posible realizar formación de mano de obra en los mismos lugares donde viven los alumnos, a un costo comparativamente muy bajo y en los cuales incluso participan como profesores personas ocupadas en el sector informal y que viven en la misma área geográfica en la que se dan los cursos.

Los fundamentos generales de una política de capacitación y formación profesional de la mano de obra ocupada en el sector informal deben ser, en primer lugar, la masificación de los cursos en cuanto a su cobertura. De otra manera, los cursos se transforman en planes pilotos modelos que llegan a un número muy limitado de personas y cuyo costo es demasiado alto como para que se multipliquen y tengan un efecto sobre la mayoría de la población ocupada.

Un segundo criterio debe ser la selectividad de los contenidos programáticos de los cursos, de tal modo que sean específicos a nivel de subrama y para cada tipo de ocupación que sea definida en función de su potencial de crecimiento. Así se asegura que el mejoramiento de las habilidades y conocimientos adquiridos por las personas que participan en estos programas tenga un efecto sobre la productividad y los ingresos.

Finalmente, hay que pensar en la necesidad de dar ingreso a las personas que participan en los cursos, ya sea mediante subsidios directos financiados por el Estado, o bien por empresas privadas que potencialmente podrían emplear esa mano de obra ya calificada, o bien mediante la comercialización de la producción generada

en los mismos cursos. La base de esta proposición es que, evidentemente, estando estas personas en un muy bajo nivel de ingreso, no podrán participar de programas de capacitación que impliquen una disminución en sus ingresos.

Es claro, sin embargo, que los programas de capacitación no pueden funcionar en forma aislada sin ir acompañados de programas que, como los que se reseñaron anteriormente, mejoren las eficiencias económicas de las empresas informales, por una parte, y aumenten la demanda por los productos y servicios ofrecidos en el sector informal, por la otra. Este aspecto se analiza a continuación.

## **2. La ampliación del mercado para los productos y servicios**

Existe un conjunto de políticas que se deben diseñar como para asegurar un aumento de la demanda por los bienes producidos en el sector informal; de modo que los aumentos en la eficiencia económica de las empresas se traduzcan en mejores ingresos para los ocupados.

Un primer aspecto que es preciso determinar es cuál es el tipo de interrelaciones económicas existentes entre el sector informal y el sector formal, ya que las políticas serán diferentes según sea el caso. En primer lugar, las relaciones entre ambos sectores pueden ser complementarias en aquellos casos en que la oferta de productos del sector informal es una parte importante de la producción total en el mercado. En estas circunstancias, lo más adecuado es reforzar las interrelaciones y vínculos entre ambos sectores, de modo tal que exista un flujo relativamente estable entre la producción de los bienes y servicios y su demanda. Uno de los mecanismos más aptos para lograrlo son las subcontrataciones que, por ejemplo; las entidades del Estado pueden llevar a cabo con las empresas informales. Esta es una línea de política que se ha implementado poco y que, sin embargo, tiene potencialidades de desarrollo en ciertas áreas y actividades

en las cuales el sector informal puede presentar ventajas desde el punto de vista del efecto empleo que tendría. Piénsese, por ejemplo, en la subcontratación de muebles de oficinas con empresas del sector informal, o en la compra de prendas de vestir tales como uniformes escolares, ropa de trabajo, etc., que son materiales que el Estado continuamente está demandando. Aparte de dar empleo a un volumen importante de personas, otro de los efectos positivos que la implementación de esta política tendría es el de estabilizar el ingreso de los ocupados en las actividades en las que existan subcontrataciones, ya que ello permite planificar en el mediano plazo los planes de producción.

Uno de los problemas de la subcontratación es que a menudo se lleva a cabo entre una empresa y una persona, dando, por lo tanto, un margen amplio para que exista explotación de la mano de obra. En primer lugar, porque usualmente no se respetan las leyes sociales y los salarios mínimos vigentes. En segundo lugar, porque la empresa traspasa al trabajador el costo de las fluctuaciones en la demanda, de modo que cuando ésta baja, el mecanismo de ajuste que tiene la empresa es desempleo. Por ello es que se propone la subcontratación en un marco de relaciones empresa-empresa antes que de empresa-individuo. Sobre todo porque puede ser eficiente en términos de aminorar las reducciones en el ingreso de los trabajadores debido a variaciones negativas en la demanda, ya que la empresa contaría con mayores recursos como para, por ejemplo, seguir produciendo para formar stocks, pagar los salarios aunque no tenga pedidos en ese momento y, en general, otros mecanismos de equilibrio que se pueden dar en una empresa, pero que son difíciles de manejar a nivel individual.

En segundo lugar, las relaciones entre ambos sectores pueden ser competitivas y en este caso las políticas deben tener como finalidad el mejoramiento de la posición del sector informal con respecto al formal, en cuanto a su participación en la producción total, ya sea eliminando las ventajas que existen para el sector formal o

directamente, favoreciendo actividades informales. Para ello, el refuerzo de las condiciones bajo las cuales opera el sector informal es imprescindible para asegurar un mayor acceso del público hacia los bienes producidos en el sector. La creación de una infraestructura mínima de operación para los establecimientos informales, tales como la construcción de mercados para los pequeños vendedores o las centrales de compra de insumos o de venta de productos del sector informal, pueden ser de crucial importancia para ampliar el mercado de sus bienes y servicios. Incluso más, se puede pensar en que en aquellos casos en que el sector informal presente claras ventajas en términos de precios y calidad de ciertos productos (mercados de frutas y verduras, por ejemplo), se debería limitar la expansión del sector moderno en la venta de esos productos. El establecimiento de estos mecanismos de protección es por lo demás común y se está aplicando continuamente, pero más bien para proteger ciertas actividades del sector moderno y, en algunas ocasiones incluso, para discriminar en contra del sector informal<sup>6</sup>.

Hay que considerar también no sólo el reforzamiento de los vínculos del sector informal con el formal como una manera de aumentar la demanda por productos y servicios del sector informal, sino que además se debe tomar en cuenta el poder de compra de los ocupados en el sector informal. Esta aproximación parte de la relación que existe entre ocupación y pobreza en el sentido de que las personas más pobres, en su mayoría trabajan en el sector informal. Por otra parte, se puede plantear la hipótesis de que este grupo tiende a concentrarse en

<sup>6</sup> Un ejemplo de ello es la prohibición de vender remedios de uso común en los supermercados, cuya finalidad es proteger el mercado de las farmacias. Otro es el hecho de que sólo los médicos pueden recetar lentes ópticos, lo que en otros países lo hace un técnico especializado. Estos ejemplos son mecanismos de protección de mercados para ciertas empresas o servicios. Finalmente, se prohíbe a los vendedores ambulantes permanecer en la vía pública para proteger los intereses del comercio establecido.

poblaciones marginales en las grandes ciudades. Finalmente, hay una cantidad de necesidades que este conglomerado de personas debe satisfacer, lo que en la actualidad probablemente lo logran comprando en el sector formal de la economía. Por lo tanto, se puede suponer que si empresas informales ofrecieran productos esenciales al interior de las poblaciones donde residen los grupos más pobres, habría una desviación del consumo hacia ellas. Empresas de elaboración de alimentos, confección de prendas de vestir, algunos tipos de servicio de reparación (especialmente eléctrico), muebles, etc., son algunos ejemplos en los cuales empresas informales podrían, localizándose donde viven los ocupados en el mismo sector informal, vender sus productos. Una de las actividades en las que esto efectivamente funciona es en el comercio minorista de abarrotes, ya que se encuentran muchos almacenes en barrios marginales que, aunque tienen precios un poco más altos que los supermercados, cumplen una serie de otras funciones tales como vender en unidades más pequeñas, dar crédito a sus clientes y otras ventajas que hacen que los habitantes de esas áreas prefieran hacer sus compras en ellos<sup>7</sup>. Este tipo de operaciones podría entonces hacerse extensivo a otras actividades con productos que necesariamente las personas con bajo nivel de ingreso deben comprar. Es decir, que los ocupados en el sector informal compren sus productos y/o contraten servicios en el sector informal, promoviendo con ello el aumento en la producción del sector.

Sin embargo, uno de los aspectos sobre los cuales habría que investigar en mayor profundidad es el efecto que tendría un aumento de los ingresos de los ocupados en el sector informal en términos de la orientación de su demanda. En efecto, es posible pensar en la hipótesis de que cambios en el ingreso hacia niveles más altos, trae-

<sup>7</sup> En Santiago, los supermercados UNICOOP instalados en 5 poblaciones marginales, no lograron obtener utilidades que justificaran su presencia allí debido a la competencia de los pequeños almacenes. En marzo de 1977 fueron clausurados.

rían consigo una mayor demanda por productos del sector formal que del informal, como resultado de un cambio en los valores, hábitos de consumo, franjas de productos, etc.

#### **D. Políticas hacia las actividades que no tienen posibilidades de expansión**

Existen en el sector actividades rezagadas y marginales desde el punto de vista económico y que funcionan en desventaja con respecto al sector formal, derivadas de la forma de funcionamiento de la economía y de las características del patrón de acumulación. En estos casos, el apoyo a estas actividades puede implicar un costo demasiado alto en términos del crecimiento global y, por lo tanto, qué actividades se protegen y cuáles no, debe estar definido por un análisis de los costos y beneficios sociales que tal política implicaría. Ello no será siempre fácil, pues algunas actividades siendo marginales generan un alto nivel de empleo, tal como, por ejemplo, el servicio doméstico.

En las situaciones en que se definan actividades que no se apoyarán debido al balance de los criterios señalados recién, ello no significa que las personas que ocupan puestos de trabajo en esas actividades no deban ser objeto de políticas para mejorar sus ingresos. La principal medida que se debe adoptar en estos casos es la reubicación de estas personas, ya sea en la misma actividad pero en un marco diferente, o bien cambiando de actividad. En ambos casos, la probabilidad de encontrar empleo estará determinada por la capacidad de absorción que tenga el sector formal, pero cuando hay un cambio en la actividad misma, el sector informal es también una alternativa.

La capacitación de la mano de obra adquiere vital importancia en aquellos casos en que las personas cambian de actividad. Uno de los factores que favorece su

implementación es que una parte importante de la mano de obra ocupada en el sector informal pertenece al estrato de edad de hasta 25 años, por lo que se puede suponer que serán más receptivos al aprendizaje de una nueva ocupación. En efecto, en esta situación la política de capacitación tiene que estar dirigida a la reconversión de habilidades, de modo que puedan desempeñarse en un trabajo diferente. Esta modalidad de capacitación debe ir acompañada de un programa de creación de empleo productivo para que de esa manera los conocimientos incorporados sean de utilidad. De otro modo, se gastan recursos en capacitar a personas que una vez que salen al mercado en busca de empleo, no encuentran aquel para el cual fueron preparados. En todo caso, lo importante es ubicar los programas de educación y capacitación en el marco de las políticas que tienen como finalidad proporcionar a la población una mayor igualdad de oportunidades para encontrar empleo.

Con todo, no se ha avanzado lo suficiente en la definición de políticas de empleo hacia aquellas personas que en la actualidad están ocupadas en algunas áreas que no tienen potencial de crecimiento. Más allá de saber que, por ejemplo, las personas ocupadas en servicio doméstico deberían ser incorporadas a programas de reconversión ocupacional, no se conoce en qué volumen ello ocurriría, dónde serían ocupadas o qué medidas complementarias deberían adoptarse como para asegurar un mejoramiento de su situación ocupacional.

Finalmente, hay que anotar que siempre quedará un grupo de personas hacia las cuales será más difícil dirigir políticas, como por ejemplo, las personas de mayor edad que constituyen una parte significativa de la población ocupada en el sector informal y cuya posibilidad de incorporar nuevos conocimientos y/o de cambiar de ocupación es muy limitada.

## E. Conclusiones

El análisis de las políticas hacia el sector informal urbano permite llegar a varias conclusiones generales, que constituyen a la vez perspectivas que deberían incorporarse a la planificación global.

1. La población ocupada en el sector informal urbano, es decir, la mayoría de los pobres en las ciudades, no tienen condiciones de superar su baja productividad y de mejorar sus ingresos a menos que el Estado diseñe un conjunto de políticas que favorezcan el desarrollo económico de las empresas del sector informal. Ello no consiste sólo en permitir su funcionamiento, sino que en promover activamente su organización y en proteger sus actividades. Esto es, por cierto, lo que históricamente ha hecho el Estado con otros sectores: antes con el sector agrícola, ahora con el sector moderno. No se está abnando, por lo tanto, por la incorporación de un nuevo criterio en la planificación, sino por un cambio en su orientación.

2. Es preciso avanzar más en cuanto a cuáles son las actividades del sector informal que tienen potencial de crecimiento y cuáles no, porque lo realizado hasta ahora dice más bien relación con los criterios generales que hay que tomar en cuenta para la definición de actividades. El sentido de la investigación en esta área debe tender a operacionalizar estos criterios y variables para hacer posible la planificación de políticas.

3. Si bien es cierto que se pueden delimitar una cantidad de actividades que ciertamente tienen potencial de crecimiento, y para las cuales se ha diseñado un conjunto de políticas que se pueden razonablemente poner en práctica, no ocurre lo mismo con las actividades que tenderán a desaparecer. Para la población ocupada en ellas, no es aún muy claro cuáles son las políticas que se pueden implementar. Por una parte, debido a las ca-

racterísticas sociales de la población actualmente ocupada en ellas y, por otra, por la naturaleza del proceso de desarrollo. Los esfuerzos de investigación deberían estar dirigidos con mayor énfasis que en la actualidad hacia esta área, sobre todo considerando que el volumen de personas involucradas en ella es de una magnitud que se puede suponer desde ya importante.

4. Finalmente, hay que considerar las posibilidades reales que hay de implementar políticas desde el punto de vista de la aceptación de los grupos dedicados a actividades informales. Del análisis del tipo de políticas que se pueden adoptar, se desprende que, en términos de movilidad de la mano de obra, hay tres alternativas posibles:

— aquellas personas que en la actualidad trabajan en empresas — ocupaciones informales que tienen potencialidad de desarrollo y en que las políticas de apoyo pretenden aumentar la productividad en esa misma ocupación. En este caso, no existirá movilidad ocupacional;

— aquellas personas que en la actualidad trabajan en empresas — ocupaciones informales que no tienen este potencial y que por lo tanto tenderán a desaparecer, y en que las políticas de apoyo pretenden trasladarlas a otras ocupaciones informales, lo que implica un cierto tipo de movilidad ocupacional;

— aquellas personas que, estando en el mismo caso anterior, podrían ser trasladadas a ocupaciones formales en el sector moderno, lo que implica otro tipo de movilidad.

Por supuesto que un esquema de esta naturaleza requiere conocer en profundidad cuáles son las expectativas de los ocupados en el sector informal con respecto a su carrera ocupacional. Desde este punto de vista, la experiencia laboral de la persona es una de las variables que, aparte del ingreso, influye en la conformación de sus expectativas y a su vez, la historia laboral es preciso conocerla mediante el estudio de historias de carreras

ocupacionales, para lo cual, por cierto, no se han desarrollado metodologías perfectamente adecuadas.

La importancia de realizar estos estudios reside en que a partir de las historias ocupacionales, se conoce cuál es el ámbito laboral dentro del cual la persona se ha movido y a la vez, porque es el nexo que permite estudiar la escala valorativa del ocupado en términos de la estratificación social de las ocupaciones y el prestigio que se asocia a cada una de ellas.

En la sociedad actual, uno de los determinantes principales del status social de las personas es su ubicación en el mercado del trabajo y el lugar que ella ocupe en él depende, aparte de la elasticidad de la demanda, por un lado del prestigio que ella asocie a una determinada ocupación y, por otro, de lo que la persona crea que es la valoración de la sociedad, o de su grupo de referencia, sobre esa misma ocupación. Por ello, la movilidad ocupacional de las personas está siempre supeditada en parte importante por la evaluación de la escala de prestigio de las ocupaciones que las personas realicen. Obviamente, el otro factor es la posibilidad real de movilidad que ofrece el mercado, que aquí no se analiza.

De este modo, se puede pensar en que la factibilidad de que una persona permanezca en el sector informal o se transfiera al sector formal, dependerá de los factores mencionados y sobre los cuales el conocimiento actual es escaso. Por ejemplo, no sabemos si para ciertas personas el trabajo por cuenta propia lleva implícito un grado de prestigio social superior a, digamos, ser obrero en una fábrica. En otros casos, la valoración puede ser inversa, y lo que ciertamente se conoce a nivel teórico es que la percepción individual y social de la escala de prestigio de las ocupaciones varía según sea la clase social a la que pertenezca la persona. Esta es un área de investigación empírica que prácticamente no ha sido tocada en América latina y que es imprescindible abordar si se piensa implementar políticas de empleo que impliquen movilidad de la mano de obra.

## BIBLIOGRAFIA

- ADAMS, R. (1970): "Brokers and Career Mobility System in the Structure of Complex Societies", en *Southwest Journal of Anthropology*, 26 (4), Winter.
- ALBERTS, J. (1974-1975): **Migración a las áreas metropolitanas de América Latina: Un estudio comparativo**, Santiago, CELADE, serie III, números 2, 5 y 10.
- ALDUNATE, J. (1975 a): Precios y salarios, a los dos años, en *Mensaje*, 24 (244), noviembre.
- (1975 b): Salarios y precios. ¿Cómo sigue la situación?, en *Mensaje*, 24 (238), mayo.
- ALMEIDA, A. (1976): **Labor Market Dualism and Industrial Subcontracting of Low Skill Service Workers in Brazil**, Stanford University (no publicado).
- ALTIMIR, O., PIÑERA, S. (1977): **Análisis de descomposición de las desigualdades de los ingresos primarios en países de América Latina**, Santiago, CEPAL-BIRF.
- AMIN, S. (1973): **Le développement inégal**, París, Les Editions Minuit.
- (1974): **El capitalismo periférico**, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- ARANDA, S., MARTINEZ, A. (1970): "Estructura económica: Algunas características fundamentales", en *Chile hoy*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- ARRIGHI, G. (1970): "International Corporations, Labour Autocracies and Economic Development in Tropical Africa", incluido en **Imperialism and Underdevelopment**.
- , SAUL, J. (1973): **Essays on the Political Economy of Africa**, en Monthly Review Press.
- ATRIA, R. (1975): **Heterogeneidad estructural urbana y población en América Latina**, Santiago, CELADE-PISPAL, Documento de trabajo 5.
- AVELAR, S. M. (1975): **Elementos para un diseño de investigación**, México, Dirección General del Servicio Público del Empleo.
- BACHA, E. (1976): **Os mitos de una década. Ensaio de economia brasileira**, Río de Janeiro, Editora Paz e Terra.

- BALAN, J., et al. (1973): *Migración, estructura ocupacional y movilidad en México (El caso de Monterrey)*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- BARAHONA, P. (1967): *Comercialización y aspectos económicos en el sector Manuel Rodríguez*, Santiago, Universidad Católica, CIDU.
- BECKER, G. (1964): *Human Capital*, Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- (1967): *Human Capital and the Personal Distribution of Income*, Nueva York.
- BETANCUR, G., MEJIA, M. (1975): *Estudio sobre administración de salarios para "Recolectora de Papeles Ltda."*, Cali, Recolectora de Papeles Ltda. (no publicado).
- BHALLA, A. (1971): "Función de los servicios en la expansión del empleo", en Galenson, Walter, *La cuestión del empleo*, Ginebra, OIT.
- (1973): "Self-employment in the Less Developed Countries: Some Aspects of Theory and Policy", en Wohlmuth, D., ed., *Employment Creation in Developing Economies*, Nueva York, Praeger.
- BIENEFELD, M. (1974): *Notes on the "Theory of Wages" and on Unequal Exchange*, Sussex, Institute of Development Studies, Working Paper 19.
- (1975): "The Informal Sector and Peripheral Capitalism: The Case of Tanzania", en *IDS Bulletin*, 6 (3), febrero.
- , GODFREY, M. (1976): "Statistical Problems on Measuring Unemployment and the Informal Sector", en *IDS Bulletin*.
- BIRKBECK, CH. (1977): *La fábrica informal: El basurero de Cali*, Cali, Servicio Nacional de Aprendizaje.
- BLAU, P. (1967): *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York, J. Wiley and Sons.
- BLAUG, M. (1976): "The Empirical Status of Human Capital Theory", en *The Journal of Economic Literature*, 14 (3), septiembre.
- BOÓN, G. (1973): "La selección de la tecnología apropiada para los países subdesarrollados", en Wionczek, M., ed., *Comercio de tecnología y subdesarrollo económico*, México.
- BOSE, A. N. (1974): *The Informal Sector in the Calcutta Metropolitan Economy*, Ginebra, OIT, WEP, Urbanization and Employment Research Programme, 5.
- BOWLES, S. (1975): "Education, Class Conflict and Uneven Development", en International Bank for Reconstruction and Development, *Investment in Education; National Strategy Options for Developing Countries*, Washington, IBRD, Working Paper 196.
- , GINTIS, H. (1977): "The Marxian Theory of Value...", en *Cambridge Journal of Economics*, 1, págs. 173-192.
- BRAVEMAN, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital*, Nueva York.
- BROWNING, H., FEINDT, W. (1967): *Movilidad social, migración y fecundidad en Monterrey metropolitano*, Texas, Universidad de Texas.
- BRYCE-LAPORTE (1970): "Urban Relocation and Family Adaptation in Puerto Rico: A Case Study in Urban Ethnography", en Mangin, W., ed., *Peasants in Cities*, Boston, Houghton Mifflin, págs. 85-97.
- BUTTERWORTH, D. (1962): "A Study of the Urbanization Process Among Mixtec Migrants from Tilaltongo in Mexico City", en *América Indígena*, 22 (3), págs. 257-274.
- CABEZAS, B., DURAN, F. (1970): *Orientaciones teóricas y operacionales de la marginalidad*, Santiago, DESAL.
- CAIN, G. C. (1975): "The Challenge of Dual and Radical Theories of the Labor Market to Orthodox Theory", en *American Economic Review*, 65 (2), mayo.
- (1976): "The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey", en *The Journal of Economic Literature*, 14 (4), diciembre.
- CANITROT, A., FIDEL, J., LUCANGELI, J. (1974): *Empleo y productividad en la industria de hilanderías de algodón*, s.d.
- CARDOSO, F. (1971): "Comentarios sobre los conceptos de sobreplatación relativa y marginalidad", en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales* (1-2), junio-diciembre.
- CARREÑO, J. M. (1972): *Lo que todo socio de una cooperativa debe saber*, Lima, pág. 76.
- CASIMIR, J. (1975): *La problemática de los mercados regionales de trabajo*, mimeo.
- CAVES, R. (1971): "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", en *Económica*, 38 (149), págs. 1-27.
- CEPAL (1965): "Cambios estructurales en el empleo en el contexto del desarrollo económico de América Latina", en *Boletín Económico para América Latina*, 10 (2), octubre.
- (1968): *Estudio económico de América Latina*, Santiago, CEPAL.
- (1969): *El cambio social y la política de desarrollo social en América Latina*, Santiago, CEPAL, E/CN. 12/826/Rev. 1.
- (1974): "Diferentes modelos o estilos de desarrollo", en *Boletín Económico para América Latina*, 19 (1-2).
- COLOMBIA, OFICINA DE PLANIFICACION MUNICIPAL (1971): *Plan general de desarrollo del área metropolitana, 1970-85*, Cali, OPM.
- , DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (1975): *XIV Censo Nacional de Población y III de Vivienda: Resultados provisionales*, Bogotá, DANE.
- , CARTON DE COLOMBIA (1975): *Compilación de convenciones celebradas entre el Cartón de Colombia S.A. y sus trabajadores*, Cali, Cartón de Colombia.
- , CARTON DE COLOMBIA (1976): *Informe anual 1975*, Cali, Cartón de Colombia.
- , DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION (1976): *La Industria de pulpa de papel y cartón en Colombia*, Bogotá, D.N.P.
- , DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (1977): *Encuesta de hogares, marzo de 1977*, Cali, DANE.

- , DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION (s.f.): **Aprovechamiento de basuras. Análisis tecnoeconómico de las posibilidades de aprovechamiento de las basuras de la ciudad de Cali**, Cali, Universidad del Valle, Facultad de Ingeniería y Química, tesis no publicada.
- , DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA: **Estudio sobre la industria manufacturera de áreas metropolitanas Cali-Yumbo, 1965-74** (por publicarse).
- COLLINS, N., GARROD, P. (1971): "Actuación del sector de comercio minorista de alimentos: Relaciones entre objetivos de empleo y de servicios", en **Cuadernos de Economía**, 8 (24), agosto.
- CORBO, V., MELLER, P. (1977): **Sustitución de importaciones, promoción de exportaciones y empleo: El caso chileno**, Santiago, CIEPLAN, Estudios CIEPLAN 15.
- CORDEN, W. Z., FINDLAY, R. (1975): "Urban Employment, Intersectoral Capital Mobility and Development Policy", en **Económica**, 42 (1), págs. 59-78.
- CORNELIUS, W. (1973): "A Structural Analysis of Urban Caciquismo in Mexico", en **Urban Anthropology**, 1 (2), págs. 234-261.
- COTLER, J. (1970): "La mecánica de la dominación interna y del cambio social en el Perú", en Matos, J., et al., **El Perú actual (sociedad y política)**, México, pág. 57.
- CHENERY, H. (1969): **Economic Growth and Structural Change**, Harvard, Project for Quantitative Research in Economic Development.
- , et al. (1974): **Redistribution with Growth**, Londres, Oxford University Press.
- CHILE, BANCO CENTRAL: **Boletín mensual: 1960 a 1970**, Santiago, Banco Central.
- , SERVICIO DE COOPERACION TECNICA (1968): **Encuesta a la pequeña industria y el artesanado de Chile. Metodología, análisis de resultados**, Santiago, SCT.
- , DIRECCION DE ESTADISTICA Y CENSOS (1969 a): **Encuesta continua de comercio minorista y servicios: Año 1967**, Santiago, Dirección de Estadística y Censos, serie investigaciones muestrales B-5.
- , INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (1971): **IV Censo nacional de manufacturas**, Tomo I y III, Santiago, INE.
- , INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (1972): **Comercio interior y comunicaciones: Años 1960-1969**, Santiago, INE.
- , SUPERINTENDENCIA DE SEGURIDAD SOCIAL (1972): **Seguridad social: Estadísticas 1967-69 y 1970**, Santiago, Superintendencia de Seguridad Social.
- , OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION (1973): **Balances económicos de Chile 1960-1970**, Santiago, Editorial Universitaria.
- , UNICOOP (1975): **Encuesta sobre precios y calidad de alimentos a almacenes localizados en barrios con diferente nivel socioeconómico en el Gran Santiago**, Santiago, UNICOOP (informe interno no publicado).
- , DIRECCION DE ESTADISTICA Y CENSOS (s.f.): **Muestra nacional de hogares. Encuesta nacional de presupuestos familiares. Distribución del gasto familiar en el Gran Santiago: septiembre 1968-agosto 1969**, Santiago, Dirección de Estadística y Censos, n.d.
- , INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (s.f.): **Características básicas de la población (Censo 1970), Resumen país**, Santiago, INE.
- , MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y RECONSTRUCCION, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (s.f.): **Anuario estadístico 1976**, Santiago, INE.
- , OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION (s.f.): **Cuadro de transacciones intersectoriales para la economía chilena 1962**, Santiago, ODEPLAN.
- D'ALESSIO, N. (1969): "Chaco, un caso de pequeña producción campesina en crisis", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, 5 (2).
- DOBB, M. (1971): **Estudios sobre el desarrollo del capitalismo**, Buenos Aires, Siglo XXI.
- DOERINGER, P., PIORE, M. (1971): **Internal Labour Markets and Manpower Analysis**, Massachusetts, Heath, Lexington.
- DUQUE, S., PASTRANA, E. (1973): **Las estrategias de sobrevivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: Una investigación exploratoria**, Santiago, ELAS-CELADE.
- EDWARDS, R., et al. (1975): **Labor Market Segmentation**, Lexington.
- EKERMAN, R.: "Parcela salarial e tamaño de firma", en **Pesquisa e Planejamento Economico** (por aparecer).
- EMMANUEL, A.: **A troca desigual**, vol. 1 y 2, Lisboa.
- EMMERIJ, L. (1974): "Nuevo enfoque de algunas estrategias para aumentar el empleo productivo en Africa", en **Revista Internacional del Trabajo**, 90 (3), septiembre.
- EMPRESA DE COMERCIO AGRICOLA (1966): **Costos, márgenes y otras consideraciones de interés en la distribución de hortalizas en el Gran Santiago**, Santiago, ECA.
- (1968): **Análisis de las relaciones de precios de las hortalizas en Chile**, Santiago, ECA.
- ESPINOZA, M. O., RUIZ, R. (1975): **Organización, conflictos y proyección clasista del Sindicato de Vendedores Ambulantes**, Lima, UNMSM, tesis.
- FEL, J., RANIS, G. (1964): **Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy**, Richard O. Irwin.
- FELIX, D. (1974): "Technological Dualism in Late Industrializes: On Theory, History and Policy", en **Journal of Economic History**, 34 (1), págs. 194-238; también comentarios por F. Steward en **Technology and Underdevelopment**, Londres, 1977.
- FERRERO, F. (1975): **Elipsoides confidenciales para comparar dos estructuras de proporciones**, Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1977): **Las ventajas comparativas y el sistema de precios**, Santiago, CIEPLAN.

- FIELDS, G. (1977): **Desigualdad y desarrollo económico**, Bogotá, CEDE.
- FISHLOW, A. (1974): "Distribución del ingreso por tramos en Brasil", en Foxley, A., ed. **Distribución del ingreso**, México, Fondo de Cultura Económica.
- FLETSCHNER, C. (1971): **Structural Patterns in the Marketing of Selected Agricultural Products in Chile: The Position of Small and Large Growers**, Madison, Land Tenure Center, University of Wisconsin.
- FOXLEY, A., ed. (1974): **Distribución del ingreso**, México Fondo de Cultura Económica.
- , MUÑOZ, O. (1976): **Políticas de empleo en economías heterogéneas**, Santiago, CIEPLAN.
- , ARELLANO, J. P. (1977 a): **El Estado y las desigualdades sociales**, Santiago, CIEPLAN; Apuntes CIEPLAN 4.
- , ARELLANO, J. P. (1977 b): **El tamaño y el papel del Estado**, Santiago, CIEPLAN; Apuntes CIEPLAN 2.
- FRANCO, R. (1974): "Sobre los supuestos económicos y sociales de la marginalidad y de la acción política en los grupos marginales en América Latina", en **Desarrollo Económico** 14 (55), octubre-diciembre.
- FRANKENHOFF, C. A. (1967): "Elements of an Economic Model for Slums in the Process of Urban Growth", en **Economic Development and Cultural Change**, 16 (1), octubre.
- FRENKEL, R., et al. (1975): **La rama vertical algodonaera**, CFI/CEPAL.
- FRIEDMAN, J., SULLIVAN, F. (1974): "The absorption of Labor in the Urban Economy: The Case of Developing Countries", en **Economic Development and Cultural Change**, 22 (3), abril.
- GALAN, J. (1970): **Aspectos económicos de la marginalidad social en América Latina**, Santiago, DESAL.
- GALBRAITH, J. (1970): **El nuevo estado industrial**, Barcelona, Ediciones Ariel.
- GARCIA, N., DUDLEY, L. (1977): **Estructura tecnológica, subempleo y pobreza en América Latina: Perfiles a largo plazo**, documento presentado ante el Seminario del Grupo de Trabajo sobre Distribución del Ingreso, CLACSO-CIEPLAN.
- GEERTS, C. (1963): **Peddlers and Princess: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns**, Chicago.
- GERRY, C. (1974): **Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar**, Ginebra, OIT, WEP, Urbanization and Employment Research Programme 8.
- GOMEZ, M. (1969): **Actualización de matrices de insumo-producto. El método R.A.S.**, Santiago, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas.
- GOMEZ, R. J. (s.f.): **La industria manufacturera del Valle del Cauca**, Cali, Cali, Departamento Nacional de Planeación.
- GORDON, D. N. (1971): **Class Productivity and the Ghetto**, Harvard, Harvard University (tesis).
- (1972): **Theories of Poverty and Underemployment**, Massachusetts, Lexington Books.
- GREENFIELD, S. (1966): **Patronage Networks, Factions, Political Parties and National Integration in Contemporary Brazilian Society Paper**, presentado a la American Anthropological Association, Penn.
- (1975): **The Cabo Eleitoral and the Articulation of Local Community and National Society in pre-1968 Brazil**, University of Wisconsin, Center for Latin American Studies, Discussion Paper 54.
- GRINDLE, M. (1974): "Patrons, Clients and Exchange", en **Cientele Politics in Mexican Public Bureaucracy**, Ch. III, Department of Political Science, MIT.
- HARBERGER, A. (1971): "Cálculo del costo social de sustitución de la mano de obra", en **Revista Internacional del Trabajo**, 83 (6), junio.
- (1973 a): "On Measuring the Social Opportunity Cost of Labor", en Wohlmuth, K., ed., **Employment Creation in Developing Societies**, Nueva York, pág. 70.
- (1973 b): "Protected Sector Jobs can Readily be Identified because so many people want them", en Wohlmuth, K., ed., **Employment Creation in Developing Societies**, Nueva York.
- HARCOURT, G. (1972): **Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital**, Cambridge.
- HARRIS, J., SABOT, R. (1976): **Urban Unemployment in LDCs: Towards a More General Search Model**, Washington, IBRD.
- , TODARO, M. (1968): "Urban Unemployment in East Africa: An Economic Analysis of Policy Alternatives", en **East African Economic Review**, 4 (2).
- , TODARO, R. (1970): "Migration, Unemployment and Development", en **American Economic Review**, 60 (1), marzo.
- HART, K. (1970): "Small Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning", en **The Journal of Development Studies**, julio.
- (1973): "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", en **Journal of Modern African Studies**, 1 (1), págs. 61-89.
- HOBBSBAWN, E. J. (1969): "La marginalidad social en la historia de la industrialización europea", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, 5 (2).
- HOSONO, A. (1976): "Industrialización y empleo: Experiencia en Asia y estrategia para América Latina", en **Revista de la CEPAL**, segundo semestre.
- HUTCHINSON, B. (1960): **Mobilidade e Trabalho: Un estudo na cidade de Sao Paulo**, Río de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Eduacionais.
- (1962): "Social Mobility Rates in Buenos Aires, Montevideo and Sao Paulo: A Preliminary Comparison", en **América Latina**, 5 (4).
- (1963): "Urban Social Mobility Rates in Brazil, Related to Migration and Changing Occupational Structure", en **América Latina**, 6 (3), julio-septiembre.
- HYMER, S. (1972): "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en Bhagwati, J., ed., **Economics and World Order**, Nueva York.

- INDIRENA-CANADA (1976): **Informe sobre el recurso forestal y las industrias forestales de la zona pacífica de Colombia**, Cali, vol. 2.
- IUTAKA, S. (1962): "Estratificación social y oportunidades educacionales en una metrópolis latinoamericana: Buenos Aires, Montevideo y Sao Paulo", en *América Latina*, 5 (4).
- (1963): "Movilidades social e oportunidades educacionais en Buenos Aires e Montevideo: Una análise comparativa, 1", en *América Latina*, 6 (2), abril-junio.
- JAMES, J. (1976): "Products, Processes and Incomes: Cotton Clothing in India", en *World Development*, 4 (2), febrero.
- JELIN, E. (1967): "Trabajadores por cuenta propia y asalariados: ¿Distinción vertical u horizontal?", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, 3.
- (1974): "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional: El caso de Salvador, Brasil", en *Desarrollo Económico*, 14 (53), abril-junio.
- (1976): **Estructura de empleo y tipo de organizaciones productivas, los sectores obreros en las ciudades argentinas de la década del 40**, Serie Estudios CICSO.
- JOHNSON, L. (1967): "Problems of Import Substitution: The Chilean Automobile Industry", en *Economic Development and Cultural Change*, 16 (2).
- JONES, G. S. (1971): **Outcast London**, Londres, Penguin.
- KANNAPPAN, S., ed. (1974): **Research Conference on Urban Labor Markets in Developing Areas: Discussions and Notes**, Ginebra, International Institute of Labor Studies.
- KATOZIAN, M. A. (1970): "The Development of the Service Sector: A New Approach", en *Oxford Economic Papers*, 22 (3), noviembre.
- KAY, G. (1975): **Development and Underdevelopment**, Londres.
- KENNEDY, CH., THIRWALL, A. P. (1972): "Technical Progress: A Survey", en *The Economic Journal*, 82 (325), marzo.
- KENNY, M. (1960): "Patterns of Patronage in Spain", en *Anthropological Quarterly* (33), enero.
- KERR, C. (1954): "The Balkanisation of Labor Markets in Bakke, W. et al., **Labor Mobility and Economic Opportunity**, Nueva York, MIT Press.
- KING, J. E. (1972): **Labour Economics**, Macmillan.
- LACLAU, E. (1969): "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente", en *Revista Latinoamericana de Sociología* (2).
- LANCASTER, K. (1966): "A New Approach to the Theory of Consumer Behaviour", en *The Journal of Political Economy*, abril.
- LEIBENSTEIN, H. (1960): "Technical Progress, The Production Function and Dualism", en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, diciembre.
- LESSA, C. (1970): "Marginalidad y proceso de marginalización", en **Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación** (82-83).

- LEWIS, A. (1954): "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", en *El Trimestre Económico* (108).
- LEWIS, O. (1966): "The Culture of Poverty", en *Scientific American* (215).
- (1969): **La antropología de la pobreza**, México, Fondo de Cultura Económica.
- LEYS, C. (1973): "Interpreting African Underdevelopment Reflections on the ILO Report in Kenya", en *Africa Affairs*, octubre.
- LOMNITZ, L. (1971): "Reciprocity of Favors in the Urban Middleclass of Chile", en *Studies in Economic Anthropology*, AS7, págs. 93-106.
- (1975): "La marginalidad como factor de crecimiento económico", en *Demografía y Economía* (9), págs. 65-76.
- (1976): "Migration and Network in Latin America", en Portes, A., Browning, H., eds., **Current Perspectives in Latin American Urban Research**, Austin, University of Texas Press.
- (1977): "Survival and Reciprocity: The Case of Urban Marginality in México", en Laughlin, Ch., Brady, I., eds., **Extinction and Survival in Human Population**, Columbia University Press.
- LORD, S. (s.f.): **Segmentation in Labor Markets: A Survey**, Sussex Institute of Development Studies, Discussion Paper.
- LUTZ, V. (1958): "The Growth Process in a Dual Economy System", en **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, septiembre.
- LYDALL, H. (1971): "A Theory of Distribution and Growth with Economies of Scale", en *The Economic Journal*, 81 (321), marzo.
- MALTES, S., et al. (1970): **Hacia un diagnóstico de la marginalidad urbana**, Santiago, Consejería Nacional de Promoción Popular.
- MANGIN, W. (1970): **Peasants in Cities**, Houston, Houghton Mifflin.
- MARGLIN, S. (1971): **What do Bosses do?**, Harvard University, Department of Economics.
- MARIN, J. C. (1969): "Asalariados rurales en Chile", en *Revista Latinoamericana de Sociología* (2).
- MARX, K. (1976): **Capital**, Vol. I, Londres, Penguin.
- MAYER, A. (1968): **The Significance of Quasi-groups in the Study of Complex Societies**, ASA 4.
- MAYHEW, H. (1861): **London Labour and the London Poor**, Londres, vol. 4.
- MAZUMDAR, D. (1975): **The Urban Informal Sector**, Washington, IBRD, Bank Staff Working Paper 211.
- (1976): "The Urban Informal Sector", en *World Development*, 4 (8), agosto.
- MCGEE, T. G. (1970): **Hawkers in Selected Asian Cities**, University of Hong Kong, Centre of Asian Studies.
- (1973): **Hawkers in Hong Kong: A Study of Planning and Policy in a Third World City**, University of Hong Kong, Centre of Asian Studies.
- (1974): **The Persistence of the Proto Proletariat: Occupational Structures and Planning for the Future of Third World Cities**, Los

- Angeles, University of California, School of Architecture and Urban Planning.
- (1975): **Policies for the Urban Informal Sector of the Less Developed Countries**, The Australian National University, Department of Human Geography.
- MERHAV, M. (1969): **Technological Dependence, Monopoly and Growth**, Oxford.
- MERRICK, T. (1976): "Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil: The Casse of Belo Horizonte", **The Journal of Developing Areas**, 10 (3), abril.
- MEXICO, SERVICIO PUBLICO DEL EMPLEO, PNUD, PREALC (1975): **Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano en México**, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- , SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL (1977): **Algunas interpretaciones sobre el sector marginal o informal urbano**, México, PNUD/OIT.
- MINCER, J. (1970): "The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach", **Journal of Economic Literature**, 8 (1), marzo.
- MIRANDA, E. (1965): **El sector agrícola en la seguridad social de Chile**, Santiago, Superintendencia de Seguridad Social (apartado del Boletín de Estadísticas de Seguridad Social 27-28).
- MORLEY, S., SMITH, G. (1977): "The Choice of Technology: Multinational Firms in Brazil", en **Economic Development and Cultural Change**, 25 (2), págs. 239-264.
- MUÑOZ, O. (1968): **Crecimiento industrial de Chile, 1914-1965**, Santiago, Universidad de Chile, Instituto de Economía y Planificación.
- , ARRIAGADA, A. M. (1977): **Orígenes políticos y económicos del Estado empresarial en Chile**, Santiago, CIEPLAN.
- MUÑOZ, H., DE OLIVEIRA, O. (1972): **Migración y desarrollo**, Buenos Aires, CLACSO.
- MURMIS, M. (1969): "Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, 5 (2).
- , WAISMAN, C. (1969): "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: La industria azucarera tucumana", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, 5 (2).
- NELSON, R., SCHULTZ, P., SLIGHTON, R. (1971): **Structural Change in a Developing Economy**, Princeton, Princeton University Press.
- NUN, J. (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en **Revista Latinoamericana de Sociología**, 5 (2).
- (1972): "Marginalidad y otras cuestiones", en **Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales** (4), diciembre.
- OFISEL (1976): **El sector informal en la economía urbana de Bogotá, D.E.**, trabajo presentado al Seminario Internacional sobre el Empleo Informal Urbano en América Latina, Caracas.
- OLIVEIRA de, F. (1976 a): **A economia brasileira: Crítica a raza dualista**, Sao Paulo, CEBRAP, Seleções CEBRAP 1.

- (1976 b): **Crítica de la razón dualista**, Sao Paulo, CEBRAP.
- OIT (1966): **Medición del subempleo: conceptos y métodos**, Ginebra, OIT.
- (1972): **Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya**, Ginebra, OIT.
- (1975): **Generación de empleo productivo y crecimiento económico: El caso de la República Dominicana**, Ginebra, OIT.
- OSTERMAN, P. (1975): "An Empirical Study of Labor Market Segmentation", en **Industrial and Labor Relations Review**, 28 (4), julio.
- OSHIMA, H. T. (1971): "Labour Force Explosion and the Labour Intensive Sector in Asian Growth", en **Economic Development and Cultural Change**, 19 (2), enero.
- PALOMAS, E. (1976): "Cursos para la industria de la indumentaria", en **Boletín CIT**.
- PASINETH, L. (1977): **Lectures in the Theory of Production**, Nueva York, cap. 6.
- PEATIE, L. (1970): **The "Informal Sector" and "Marginality a Field Report from Bogotá"**, Massachusetts Institute for Technology, Department of Urban Studies and Planning.
- PEEK, P. (1975): **Family Composition and Married Female Employment: The Case of Chile**, Ginebra, OIT, WEP, Population and Employment, Working Paper 13.
- PEREIRA, H., SINK, M. (1976): **El empleo en el sector informal urbano en Venezuela y la política de empleo**, Caracas, ILDIS.
- PERU, MINISTERIO DEL TRABAJO, DIRECCION GENERAL DEL EMPLEO (1972): **Situación ocupacional del Perú, 1971**, Lima, Dirección General del Empleo.
- PINTO, A. (1965): "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en **El Trimestre Económico**, 32 (125), enero-marzo.
- (1970): "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina", en **El Trimestre Económico**, 37 (145), enero-marzo.
- (1976): "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", en **Revista de la CEPAL**, primer semestre.
- , DI FILIPPO, A. (1974): "Notas sobre la estrategia de la distribución y redistribución en América Latina", en Foxley, A., ed., **Distribución del ingreso**, México, Fondo de Cultura Económica.
- PIZARRO, C. (1975): **Elementos para el estudio sociológico de la pobreza**, Santiago, CEPLAN; Estudios CEPLAN 43.
- , et al. (1976): **Condiciones culturales y sociales de las políticas de erradicación de la pobreza**, Santiago, CIEPLAN.
- PORTES, A. (1969): **Cuatro poblaciones: Informe preliminar sobre la situación y aspiraciones de los grupos marginados en el Gran Santiago**, Santiago, Programa Sociología del Desarrollo de la Universidad de Wisconsin.
- PRATTEN, C. (1971): **Economies of Scale in Manufacturing Industries**,

- Cambridge, Department of Applied Economies, Occasional Paper 28.
- PREALC (1974 a): "La política de empleo en América Latina: Lecciones de la experiencia de PREALC", en **El Trimestre Económico**, 41 (164), octubre-diciembre.
- (1974 b): **Situación y perspectivas del empleo en Paraguay**, Santiago, PREALC.
  - (1974 c): **La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados**, Santiago, PREALC.
  - (1976 a): **El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas**, Santiago, PREALC.
  - (1976 b): **Situación y perspectivas del empleo en Ecuador**, Santiago, PREALC.
  - (1977): **Situación y perspectivas del empleo en El Salvador**, Santiago, PREALC.
  - SENDE (1976): **Encuesta al comercio minorista de Ñuñoa**, Santiago, PREALC (no publicado).
- PREBISCH, R. (1963): **Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano**, México, Fondo de Cultura Económica.
- PROGRAMA DE COOPERACION TECNICA CHILE-CALIFORNIA (1965): **La comercialización de productos agropecuarios en Chile. Anexo 1: Hortalizas y frutales**, Santiago, Programa Chile-California.
- PRYOR, F. (1972): "The Size of Production Establishments in Manufacturing", en **The Economic Journal**, 82 (326), junio.
- QUIJANO, A. (1971): **Polo marginal y mano de obra marginalizada**, Santiago, CEPAL.
- (1974): "The Marginal Pole of the Economy and the Marginalised Labour Force", **Economy and Society**, 3 (4), noviembre.
- RACZYNSKI, D. (1973): "Tasas y pautas de movilidad ocupacional en el Gran Santiago", en **Cuadernos de Economía**, 10 (29), enero.
- (1974): "Urbanización, migración y oportunidades ocupacionales en Chile", en **Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales**, 4 (10), septiembre.
  - (1976): "Estratificación social y oportunidades ocupacionales: Algunos antecedentes sobre Chile", en Souza, P. R., Tokman, V. E., comp., **El empleo en América Latina**, Buenos Aires, Siglo XXI.
  - (1977): **Características y condicionantes del empleo informal en Chile**, Santiago, CIEPLAN, versión preliminar.
- RAMA, G. (1974): "Distribución del ingreso y marginalidad social", en CEPLAN, ed. **Bienestar y pobreza**, Santiago, Ediciones Nueva Universidad.
- RAMOS, J. (1970): **Política de remuneraciones en inflaciones persistentes: El caso chileno**, Santiago, Universidad de Chile, Instituto de Economía.
- (1977): **The Economics of Persistent Inflation, of Repressed Inflation, and of Hyper-Stagflation: Lessons from Inflation and Stabilisation in Chile**, Santiago, PREALC.

- RANIS, G. (1972): "La absorción de fuerza de trabajo en el sector industrial", en **Demografía y economía**, 6 (3), págs. 319-340.
- REMY, D., WEEKS, J. (1973): "Employment, Occupation and Inequality in a Non-Industrial City", en Wohlmut, ed., **Employment Creation in Developing Society**, Nueva York, Praeger, cap. 15.
- RENDON, T., PEDRERO, M. (1975): **Alternativas para la mujer en el mercado de trabajo en México**, México, Secretaría del Trabajo.
- RESENDE, G. (por aparecer): "Produção, emprego e estrutura agrária nas regiões cacauzeiras da Bahia", en **Planejamento e Pesquisa Económica**.
- REYNOLDS, L. (1965): "Wages and Employment in a Labour Surplus Economy", **American Economic Review**, 55.
- RIBEIRO, D. (1971): "El desafío de la marginalidad", en **Revista de Estudios Internacionales** (16).
- ROBERTS, B. (1973): **Organizing Strangers**, Austin, University of Texas Press.
- (1976): "The Provincial Urban System and the Process of Dependency", en Portes, A., Browning, H., eds., **Current Perspectives in Latin American Urban Research**, Austin, University of Texas.
- ROLDAN, R. (1974): "Funciones consumo por tamaño de ingreso", en CEPLAN, **Bienestar y pobreza**, Santiago, CEPLAN.
- ROLLWAGEN, J. (1974): **An Examination of the Problem of the Establishment of a Framework for the Study of a Mexican Rural-Urban Migration as Urbanisation**, Sunny College at Brockport.
- ROSEMBLUTH, G. (1963): **Problemas socioeconómicos de la marginalidad y la integración urbana: El caso de las poblaciones callampas en el Gran Santiago**, Santiago, Universidad de Chile, Escuela de Economía.
- SABOLO, Y. (1975): **The Service Industries**, Ginebra, OIT.
- SAHLINS, M. (1963): "Poor Man, Rich Man, Gib-Man, Chief: Political Types in Melanesia and Polinesia", en **Comparative Studies in Social and History** (5), págs. 285-300.
- SALTER, W. (1963): **Productivity and Technical Change**, Cambridge, University Press.
- (1966): "Productivity Growth and Capital Accumulation as a Historical Process", en Robinson, E. A. G., ed., **Problems in Economic Development**, Macmillan.
- SANCHEZ, C. (1969): **Aplicación de variables dicotómicas en el análisis de regresión**, Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas.
- , FERRERO, F., PALMIERI, H. (1976 a): **Desarrollo urbano y sector informal en la ciudad de Córdoba (Argentina)**, Ginebra, OIT, WEP, Urbanisation and Employment Research.
  - , FERRERO, F., PALMIERI, H. (1976 b): **Desarrollo industrial, urbanización y empleo en la ciudad de Córdoba: Un caso de crecimiento desequilibrado**, Ginebra, OIT, WEP, Urbanisation and Employment Research Programme 19.

- SANSONE, D. (1977): **Tecnología y empleo en servicios: El caso del comercio minorista de alimentos en Chile**, Santiago, PREALC.
- SANTOS, M. (1970): **Les Villes du Tiers Monde**, París.
- (1972): "Los dos circuitos de la economía urbana en los países subdesarrollados", Funes, J. C., ed., **La ciudad y la región para el desarrollo**, Comisión de Administración Pública de Venezuela.
- (1976): **Le circuit inferieur. Le soidisant' secteur informel**, Les Temps Modernes, noviembre.
- SCHMUKLER, B. (1977): **Relaciones actuales de producción en industrias tradicionales argentinas. Evolución de las relaciones no capitalistas**, documento presentado al Seminario sobre el Sector Informal Urbano, Santiago, PREALC-CLACSO.
- SCOTT, A. M. (1976): **Who are the Self Employed?**, trabajo presentado al B.S.A. Study Group, junio.
- SEN, A. (1975): **Employment, Technology and Employment**, Oxford, Clarendon Press.
- SETHURAMAN, S. V. (1974): **Towards a Definition of the Informal Sector**, Ginebra, OIT-WEP.
- (1975): "Desarrollo urbano y empleo en Yakarta", **Revista Internacional del Trabajo**, 92 (2-3), agosto-septiembre.
- (1976): "El sector urbano no formal: Definición, medición y política", en **Revista Internacional del Trabajo**, 94 (1), julio-agosto.
- SILVA, M. L. (1977): **El empleo femenino: Algunos factores que inciden en la participación femenina en mercados de trabajo diferenciales**, Santiago, PREALC.
- SINGER, P. (1970): **Elementos para una teoría do emprego aplicavel a países nao desenvolvidos**, Sao Paulo, CEBRAP, Caderno 18.
- (1976): "Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados", en Souza, P. R., Tokman, V. E., comp., **El empleo en América Latina**, Buenos Aires, Siglo XXI.
- SOLARI, A., FRANCO, R., JUTKOWITZ, J. (1976): **Teoría, acción social y desarrollo en América Latina**, Buenos Aires, Siglo XXI.
- SOUZA, P. R., TOKMAN, V. E. (1974): "Características y funcionamiento del sector informal: El caso de Paraguay", en **Revista Paraguaya de Sociología**, 11 (31), septiembre-diciembre.
- , TOKMAN, V. E. (1976 a): "El sector informal urbano", en Souza, P. R., Tokman, V. E., comp., **El empleo en América Latina**, Buenos Aires, Siglo XXI.
- , TOKMAN, V. E. (1976 b): "El sector informal urbano en América Latina", **Revista Internacional del Trabajo**, 94 (3), noviembre-diciembre.
- , TOKMAN, V. E. (1977): **Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas**, Santiago, PREALC.
- SPAVENTA, L. (1959): "Dualism in Economic Growth", en **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, diciembre.
- STANDING, G. (1974): **A Trichotomous Model of Urban Labour Markets**, Ginebra, OIT, Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- STEINDL, J. (s.f.): **Small and Big Business**, Oxford University, Institute of Economics and Statistics.
- STEWART, F. (1974): "Technology and Employment in LDCs", en Edwards, E., ed., **Employment in Developing Nations**, Columbia University Press.
- (1975): "Manufacture of Cement Blocks in Kenya", en Bhalla, A., **Technology and Employment in Industry**, Ginebra, OIT.
- STIGLER, G. (1971): "The Economies of the Minimum Wage Legislation", en Burton, J. F., et al., eds., **Readings in Labor Market Analysis**, Nueva York, págs. 501-507.
- SUNKEL, O. (1972): **Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina**, Buenos Aires, Editorial Nueva Visión.
- (1973): "Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America", **Social and Economic Studies**, 22 (1).
- SYLOS-LABINI, P. (1966): **Oligopolio y progreso técnico**, Barcelona, OIKOS.
- (1974): **Technical Progress, Prices and Growth: An Introduction**, Paper presentado al Seminario sobre Progreso Técnico y Teoría Económica, Campinas.
- TACO, J. (1975): **La problemática de los vendedores ambulantes en la coyuntura actual**, Lima, UNMSM.
- TAIRA, K. (1969): "Urban Poverty, Ragpickers and the 'Ant's Village' in Tokyo", en **Economic Development and Cultural Change**, 17, pág. 155-177.
- TAVARES, M. C., SERRA, J. (1971): "Más allá del estancamiento: Una discusión sobre el estilo del desarrollo reciente en Brasil", **El Trimestre Económico**, 38 (152), octubre-diciembre.
- THUROW, L. (1975): **Generating Inequality**, Nueva York, Basic Books.
- TITINGER, L., CARRERO, A. (1973): **Política municipal para el uso de la vía pública en Lima metropolitana**, Lima, Consejo Provincial de Lima.
- TOKMAN, V. E. (1974): "Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Un análisis del sector industrial del Ecuador, Perú y Venezuela", en **El Trimestre Económico**, 41 (164), octubre-diciembre.
- (1975): **Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Análisis del sector industrial en el Ecuador, Perú y Venezuela**, Santiago, ILPES, Cuadernos del ILPES 23.
- (1977): **Dinámica del mercado de trabajo urbano: El sector informal urbano en América Latina**, Santiago, PREALC.
- TOMEK, W., SHAUL, D. (1965): **Allowing for Slope and Intercept Changes in Regression Analysis**, Nueva York, Cornell University, Department of Agricultural Economics.
- TORRADO, S. (1977): "Algunas reflexiones sobre los censos de 1980 relacionadas con la investigación sociodemográfica y las políticas de población en la América Latina", en **Notas de población**, 4 (14), agosto.
- UTRIA, R. (1969): **El carácter estructural de los asentamientos marginales en América Latina**, Santiago, CEPAL.

- UZZEL, D. (1974): **From Play Lexicons to Disengagement Spheres in Peru's Urbanisation**, Paper presentado al XLI Congreso Internacional de Americanistas, México.
- VEKEMANS, R., et al. (1968): **Hacia la superación de la marginalidad**, Santiago, DESAL.
- (1969): **La marginalidad en América Latina. Un ensayo de conceptualización**, Santiago, DESAL.
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle", en **Quarterly Journal of Economics**, marzo.
- VERSIANI, F. (1972): "Industrialização e emprego: O Problema da reposição de equipamentos", en **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 2 (1), págs. 3-54.
- WACHTER, M. L. (1974): "Primary and Secondary Labor Markets: A Critique of the Dual Approach", en **Brookings Papers on Economic Activities** (3).
- WARD, P. (1976): "The Squatter Settlement as Slum or Housing Solution. The Evidence of Mexico City", en **Land Economics** (59).
- WATCHEL, H., BETSEY, C. (1972): "Employment a Low Wages", **The Review of Economics and Statistics**, 54 (2), mayo.
- WEBER, R. (1974): **The Theory of Social and Economic Organization**, Nueva York, Oxford University Press.
- WEBB, R. (1974): **Income and Employment in the Urban Traditional Sector: The Case of Perú**, Princeton, Princeton University Press (no publicado).
- (1975): "Ingreso y empleo en el sector tradicional urbano del Perú", en Cardona, R., ed., **América Latina, distribución espacial de la población**, Bogotá, Corporación Centro Regional de Población.
- WEEKS, J. (1971): **An Exploration into the Nature of the Problem of Urban Imbalance in Africa**, Conference on Urban Employment in Africa, Institute of Development Studies, University of Sussex, 12-16 septiembre.
- (1972): **Factors Determining the Growth of Output and Employment in the Labour Intensive Sectors in Poor Countries** (mimeo).
- (1973): "Uneven Sectoral Development and the Role of the State", **IDS Bulletin**, 5 (2-3), octubre.
- (1975): "Políticas de expansión del empleo en el sector urbano no formal de economías en desarrollo", **Revista Internacional del Trabajo**, 91 (1), enero.
- WELLISZ, S. (1957): "The Coexistence of Large and Small Firms: A Study of the Italian Mechanical Industries", en **The Quarterly Journal of Economics**, febrero.
- WOLF, E. (1965): "Aspects of Group Relationships in Complex Societies: Mexico", en Death and Adams, eds., **Contemporary Cultures and Societies in Latin America**, Nueva York, Random House.
- (1968): **Kinship, Friendship, and Patron-Client Relationships**, ASA 4.
- WRIGHT, E. O. (1976): "Contradictory Class Locations", en **New Left Review** (98), julio-agosto.
- WYON, R. (1976): **A Report on Cali's Lustrabotas**, Cali (no publicado).

## INDICE

CLACSO  
AREA DOCUMENTACION

Prólogo ..... 7

PRIMERA PARTE: ASPECTOS GENERALES.  
CONCEPTOS E INTERRELACIONES

Capítulo I

525 Sector informal urbano: Algunos problemas conceptuales, Dagmar Raczynski ..... 11

Capítulo II

526 Sector informal: Algunas reflexiones surgidas a la luz de un estudio sobre la economía urbana de Bogotá, Oscar Marulanda ..... 49

Capítulo III

527 Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercados de trabajo: Un comentario teórico, Paulo Vieira da Cunha ..... 77

Capítulo IV

528 Sector informal y población marginal, Judith Villavicencio ..... 121

Capítulo V

529 Dualismo, organización industrial y empleo, Oscar Muñoz Gomá ..... 149

Capítulo VI

530 Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal, Víctor E. Tokman ..... 203

Capítulo VII

531 Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano, Larissa Lomnitz ..... 243

SEGUNDA PARTE: ESTUDIOS DE CASOS

Capítulo I

532 Estructura ocupacional, ingresos y sector informal en Córdoba, Carlos E. Sánchez y Fernando Ferrero 275.

Capítulo II

533 Diversidad de formas de las relaciones capitalistas en la industria argentina, Beatriz Schmukler ..... 309

Capítulo III

534 Basura, industria y los "gallinazos" de Cali, Colombia, Chris Birkbeck ..... 353

Capítulo IV

535 El comercio de alimentos en Santiago, Víctor E. Tokman ..... 389

Capítulo V

536 Los vendedores ambulantes de Lima, Alois Möller 415

TERCERA PARTE: POLITICAS

Capítulo I

537 Políticas hacia el sector informal urbano, PREALC 475

Bibliografía ..... 499