



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA



SECTOR INFORMAL URBANO:
¿REFUGIO DE SUPERVIVENCIA,
MERCADO DE TRABAJO,
MICROEMPRESA O ILEGALIDAD?

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

EMMA DEL CARMEN AMEZCUA CONSTANDE

DIRECTORA DE TESIS:
MTRA. MA. TERESA RENDON GAN

CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F.

ABRIL DE 1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres, porque ellos me han enseñado a distinguir cuáles son los verdaderos valores que posee el ser humano.

A mis hermanos, porque sentir su presencia representa para mí, la mayor riqueza que pudiera llegar a tener.

A mi asesora Teresa R., gracias por brindarme la posibilidad de alcanzar a comprender una parte de ésta, nuestra realidad.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

i

I. LOS PROCESOS DE INDUSTRIALIZACIÓN Y URBANIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

1.1 Etapas del desarrollo industrial	2
1.1.1 El modelo primario-exportador	2
1.1.2 La Sustitución de Importaciones	9
1.1.3 Crisis y Ajuste económico	26
1.2 El proceso de Urbanización	34
1.2.1 Crecimiento Demográfico	34
1.2.2 Tendencias históricas	39
1.2.3 Migración interna	42
1.3 El desarrollo industrial en la estructura del empleo	43
1.4 La crisis y los procesos de ajuste en el empleo urbano	52
1.5 Mecanismos de ajuste de las grandes Metrópolis	56

II. LOS ENFOQUES METODOLÓGICOS PARA EXPLICAR AL SECTOR INFORMAL URBANO (SIU)

2.1 Teoría de la Marginalidad	60
2.2 El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe	72
2.3 La ilegalidad (neoliberalistas)	85
2.4 La subcontratación (neomarxistas)	102

III. INDICADORES PARA MEDIR EL TAMAÑO DEL SIU

3.1 Criterios operativos para la medición del Sector Informal Urbano	118
3.1.1 Por la posición en el trabajo	119
3.1.2 Por el nivel de ingresos	123
3.1.3 Por el tamaño de los establecimientos	125
3.1.4 Por la ausencia de prestaciones sociales	126
3.2 Un ejercicio de medición para México	127
3.3 Inserción de la población no asalariada en las actividades económicas	156

ÍNDICE GENERAL

IV. REVISIÓN PARA EL CASO DE MÉXICO: LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONÓMICAS

<i>2.1 Dinámica de las microunidades dedicadas a la Manufactura</i>	<i>165</i>
<i>2.1.1 Magnitud y rasgos generales</i>	<i>167</i>
<i>2.1.2 Estrategias productivas y estrategias de vida</i>	<i>181</i>
<i>2.1.3 Condiciones de articulación</i>	<i>184</i>
<i>2.2 Unidades dedicadas al Comercio Ambulante</i>	<i>187</i>
<i>2.2.1 Características de los establecimientos</i>	<i>189</i>
<i>2.2.2 Modalidades del comercio en la vía pública</i>	<i>196</i>
<i>2.2.3 Derechos de dominio</i>	<i>203</i>
 <i>CONCLUSIONES</i>	 <i>211</i>
 <i>FUENTES CONSULTADAS</i>	 <i>221</i>

ÍNDICE DE CUADROS

<i>No.1 América Latina: Evolución de la capacidad importadora en términos porcentuales (base 1925-1929)</i>	7
<i>No.2 Evolución de los coeficientes de importación y de industrialización en países seleccionados de América Latina</i>	11
<i>No.3 América Latina: Composición de las importaciones en países seleccionados (1962)</i>	12
<i>No.4 América Latina: Estructura industrial por ramas de actividad en determinados grupos de países, 1960</i>	14
<i>No.5 América Latina: Nivel y composición del consumo privado, según estratos de ingreso, 1960</i>	15
<i>No.6 América Latina: Tasas de crecimiento anual de la producción agropecuaria en países seleccionados (1950-1960)</i>	19
<i>No.7 América Latina: Tasas de interés real (1973-1983)</i>	24
<i>No.8 América Latina: Deuda total y participación bancaria, según países seleccionados</i>	25
<i>No.9 América Latina: Comportamiento del PIB total (tasas de crecimiento), 1980-1989</i>	26
<i>No.10 Políticas de acuerdo entre América Latina y el FMI</i>	28
<i>No.11 Políticas de conveniencia entre los países de América Latina y el FMI</i>	30
<i>No.12 América Latina: Población absoluta en países seleccionados (1940-1950)</i>	35
<i>No.13 América Latina: Tasas brutas de natalidad en países seleccionados (1950-1970)</i>	36
<i>No.14 América Latina: Tasas brutas de mortalidad (1935-1980)</i>	38
<i>No.15 América Latina: Tasa de crecimiento de la población que habita en determinadas zonas urbanas</i>	39
<i>No.16 América Latina: Índices de urbanización en países seleccionados, 1950</i>	40

ÍNDICE DE CUADROS

<i>No.17 América Latina (20 países): Número de ciudades y distribución de la población urbana según el tamaño de la ciudad (1950-1970)</i>	41
<i>No.18 América Latina (países seleccionados): Incidencia de la migración interna y del aumento natural en el crecimiento urbano</i>	42
<i>No.19 América Latina: Población Económicamente Activa (1950-1962)</i>	45
<i>No.20 América Latina: Absorción del incremento neto de la población activa por sectores de la economía (1950-1960)</i>	46
<i>No.21 América Latina: Distribución de la población activa por sectores de la economía y su relación al total de la población</i>	48
<i>No.22 América Latina (países seleccionados): Relación porcentual entre el empleo en la industria fabril y la población urbana en 1950</i>	50
<i>No.23 América Latina: Estructura del empleo urbano, 1980-1989</i>	54
<i>No.24 América Latina: Evolución del PIB (tasas de crecimiento) 1950-1978</i>	72
<i>No.25 América Latina: Costos de acceso a la legalidad en países seleccionados, 1992</i>	88
<i>No.26 América Latina: Número de pasos exigidos para el registro de un establecimiento en países seleccionados</i>	89
<i>No.27 México: Estimación de la economía subterránea como porcentaje del PIB oficial (1963-1987)</i>	97
<i>No.28 América Latina: Estimación del Sector Informal</i>	106
<i>No.29 Articulación entre las actividades formales e informales, selección de ejemplos</i>	109
<i>No.30 América Latina: Claves informales (porcentajes de I PEA total)</i>	112
<i>No.31 América Latina: Estimaciones del SIU (porcentajes de la PEA urbana), 1950-1989</i>	119
<i>No.32 México: Estimación de la ocupación informal por su posición en el trabajo, 1993</i>	130
<i>No.33 México: Estimación de la ocupación informal por el nivel de ingresos, 1993</i>	133

ÍNDICE DE CUADROS

<i>No.34 México: Estimación de la ocupación informal según el tamaño de los establecimientos (1993)</i>	136
<i>No.35 México: Estimación de la ocupación informal por prestaciones recibidas, 1993</i>	139
<i>No.36 Resumen de los criterios de estimación, 1993</i>	140
<i>No.37 México: Ocupación informal no agrícola, 1993</i>	141
<i>No.38 México: Criterios de Medición para el sector informal (1978-1993)</i>	145
<i>No.39 Evolución de la ocupación informal considerando el salario mínimo como límite (1970-1993)</i>	149
<i>No.40 Población ocupada según posición en el trabajo (1970-1993)</i>	150
<i>No.41 Evolución de la población informal considerando el criterio de las categorías ocupacionales (1970-1993)</i>	153
<i>No.42 México: Estructura de la población ocupada por posición en el trabajo, 199</i>	155
<i>No.43 México: Población no asalariada por grupos de ocupación, 1993</i>	157
<i>No.44 México: población no asalariada por ramas de actividad</i>	158
<i>No.45 México: Distribución de las microunidades dedicadas a la manufactura por rama de actividad económica</i>	166
<i>No.46 Motivos del dueño para iniciar su actividad</i>	169
<i>No.47 Fuente de financiamiento inicial de las microunidades</i>	171
<i>No.48 Relación capital-trabajo por rama de actividad</i>	172
<i>No.49 Estrategias de supervivencia</i>	179
<i>No.50 Problemas declarados</i>	183
<i>No.51 Comercios ambulantes por giro de actividad</i>	189
<i>No.52 Salarios medios en el comercio ambulante</i>	191
<i>No.53 Montos por conceptos de gratificaciones sin comprobante, 1992</i>	201
<i>No.54 Principales organizaciones de comerciantes ambulantes</i>	203

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, una de las temáticas más discutidas en la reflexión sobre los procesos de desarrollo económico y urbano en América Latina, ha sido sin duda, la referida al fenómeno de la informalidad. Sin embargo, los adelantos teóricos y conceptuales sobre el tema, no son tan fructíferos como se esperaría que fuesen.

La mayoría de las investigaciones sobre economía informal normalmente exponen resultados de análisis basados en información secundaria, acerca del comportamiento del empleo o basados en estudios de campo (sociológico o antropológicos) que delimitan un área o aspecto de la llamada informalidad. En ellos se reproducen, interesantes descripciones sobre la globalidad o particularidad del sector y aportan evidencias sobre su existencia y sobre las características de su funcionamiento; pero, raramente, entran en una explicación detallada de su lógica y de su naturaleza conceptual. De donde resulta que, a la fecha, la economía informal nos remite a una descripción de segmentos de la realidad, y no a una conceptualización abstracta de un fenómeno socioeconómico.

Por tal razón, el propósito del presente trabajo es abordar la problemática de la informalidad urbana en América Latina, subrayando la relevancia del caso mexicano, por la importante acogida de esta polémica en el ámbito académico. No se trata de un estudio regional comparativo en sus distintas dimensiones y manifestaciones empíricas. Pretenderlo supondría antes que nada, tener que optar por alguno de los marcos interpretativos existentes, que son varios, o asumir una posición heterodoxa articulando proposiciones de varios de ellos, o plantearse la tarea más ambiciosa de sugerir un marco teórico propio e inédito.

Este primer dilema muestra, justamente, que una de las acciones más prioritarias y urgentes es realizar un balance crítico de tales interpretaciones. De hecho, nos referimos a un tema sobre el que se viene razonando desde hace varias décadas, que ha supuesto una rica reflexión y que ha variado y evolucionado según etapas. En este sentido, el objetivo central de esta tesis es realizar un revisión crítica de esta reflexión identificando los enfoques que han predominado, mostrando cómo se han abordado las cuestiones básicas que subyacen en el análisis del fenómeno informal y, también señalando interrogantes al respecto que siguen aun sin ser respondidas. Es decir proponemos un texto de naturaleza teórica y metodológica.

Ya se han realizado intentos por sistematizar los distintos enfoques utilizados para explicar el fenómeno informal. Tempranamente, en relación con los trabajos generados en los años setenta, Dagmar Raczynski (1977) apuntó que se manejaban tres tipos de perspectivas analíticas. La primera se planteaba desde el aparato productivo describiendo, por un lado, las características de las empresas que integrarían al sector informal, y por otro, procurando explicar su origen en términos del contexto económico en el que se encontraban insertas. La segunda perspectiva hacía énfasis en el empleo y los mercados laborales y estaba asociada a las primeras proposiciones del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Y la tercera, era la del ingreso y bienestar social, que delimitaba al sector informal en términos de un conjunto de hogares en condiciones de pobreza o precariedad.

Más recientemente, encontramos sistematizaciones que además recogen la reflexión desarrollada en la década de los ochenta. El trabajo de Vanessa Cartaya (1987) estableció cuatro tipos de interpretaciones: la primera, basada en la idea de excedente estructural de fuerza de trabajo y que remite a los planteamientos del PRELAC; la segunda interpretación que enfatiza la subordinación de las actividades consideradas como informales por la producción capitalista y que la autora venezolana califica como neomarxista; la tercera, que apunta hacia la emergencia de nuevas formas de organización del trabajo, basadas en la flexibilización, las cuales han dado origen a la denominada "economía subterránea" en los países industrializados y por último, el enfoque que esta autora bautiza como neoliberal, asociado principalmente a los aportes de Hernando De Soto.

Sin embargo, estamos convencidos de que el estudio sobre el sector informal en América Latina debe ser periodizado. De este modo, proponemos una primera etapa que, nos remite a la teoría de la marginalidad; este antecedente corresponde aproximadamente a los años sesenta, cuando aún las economías latinoamericanas mantenían cierta dinámica modernizadora. En la siguiente década surgen las primeras propuestas del PRELAC, quien toma como referente la teoría cepalina de la heterogeneidad estructural de la región. Según este enfoque la economía de la región se caracteriza por la coexistencia de diversos estratos tecnológicos; en el último se encuentran una serie de actividades económicas que funcionan de manera precaria, que no se han visto beneficiadas por el progreso técnico y la modernización capitalista.

En los años ochenta se inaugura un nuevo momento del análisis de la informalidad, con la incorporación de nuevos postulados, basados en las condiciones de ilegalidad. La idea central es novedosa en la medida que argumenta que el sector informal es depositario de empresarios potenciales, ahorrados por los excesos legislativos, propios de países que aún no han entrado a la era moderna.

También en los años ochenta y con mayor fuerza durante los noventa, la interpretación calificada de neomarxista, sostiene que la incorporación tardía de América Latina al desarrollo económico implicó altos costos de fuerza de trabajo, tanto por los pagos al mantenimiento de los sistemas de seguridad social, como por los altos salarios del sector moderno. Factores que han condicionado la existencia del sector informal por la vía de la subcontratación.

A partir de este esquema tentativo queremos hacer una evaluación cualitativa, de la evolución del estado teórico del problema de la llamada informalidad. Pensamos que todos los intentos de sistematización son valiosos, pero la diversidad de ideas justifica llevar a cabo inventario más detallado de los distintos aportes. También, y esto es aún más importante, es necesario realizar un balance que muestre qué formulaciones de cada enfoque tienen verdadera validez analítica y cuáles han sido refutadas empíricamente o superadas históricamente.

Con este esfuerzo no pretendemos llegar a un resultado definitivo ya que la polémica que gira en torno a este fenómeno económico no está en absoluto concluida y, por tanto, no tenemos la mínima pretensión de clausurar tal debate. Por el contrario lo que buscamos es más bien clarificar los términos del mismo para que las consideraciones futuras sean lo más satisfactorias posible.

Es sabido que la bibliografía existente sobre la informalidad urbana en América Latina es muy extensa. No obstante, se analizan únicamente un cierto número de trabajos que hemos juzgado claves por su pertinencia teórica sobre la temática que nos compete. Es decir, no se examinan trabajos cuyo mérito radica sólo en interpretaciones de realidades concretas, pero que no contienen esfuerzo alguno de conceptualización ya que asumen alguno de los marcos explicativos existentes.

En cuanto a la estructura del texto, además de esta introducción se divide en cuatro capítulos. En el primero, nos remontamos a los años de la Posguerra con el fin de reconocer, el camino seguido por la región latinoamericana para echar a andar su proceso de industrialización y el impacto que éste tuvo en la dinámica urbana. Esta reseña se utiliza para contextualizar históricamente el surgimiento de las actividades calificadas de informales.

En el segundo capítulo, exponemos los inicios de la teorización sobre el sector informal. Partimos de las principales aportaciones de la teoría de la marginalidad y sus más contundentes críticas para continuar con los enfoques del PREALC, el neoliberal y el neomarxista. En este apartado, nos limitaremos a presentar los postulados centrales de estas líneas de pensamiento y abusaremos, a veces, un poco de las citas ya que no queremos traicionar en lo mínimo el sentido de las propuestas planteadas. Tal tarea la llevaremos a cabo en torno de una serie de cuestiones clave presentes en las distintas interpretaciones sobre el sector informal. A respecto, tomamos en cuenta los siguientes puntos: a) la composición interna del sector informal; b) su articulación dentro de la estructura productiva de las economías urbanas latinoamericanas; c) el ámbito socioeconómico que abarca, y d) su historicidad.

En el tercer capítulo, mostraremos como se puede estimar la magnitud del sector informal, aplicando algunas de las definiciones operativas más usadas en las investigaciones de este tipo. De estos métodos destacamos:

- a) El sector informal como un segmento de la población ocupada;
- b) Como un segmento de la población de bajos ingresos, y
- c) Como una parte del aparato productivo nacional.

En esta sección discutimos la pertinencia de cada método y los problemas que implica el uso de estadísticas y otras fuentes de información.

Es pertinente resaltar que, a partir de este momento, la información corresponde únicamente al caso de México, ya que nos posibilita a trabajar con una base de datos más uniforme y comparativa, a partir de la cual se puedan establecer algunas generalizaciones sobre el tema.

En función de la evaluación realizada en las dos últimas secciones, en el capítulo cuarto, tomamos un conjunto dado de unidades económicas dedicadas a la pequeña producción y al comercio ambulante para describir algunos de sus aspectos funcionales más importantes y el tipo de ocupación que predomina en las mismas. Para realizar esta caracterización, resultó inevitable el análisis de dos aspectos, a saber:

- a) El referente a la especificidad que presentan las relaciones de producción al interior de dichas unidades productivas; y
- b) El referente a determinar las articulaciones (complementarias, antagónicas y/o neutras) de estas unidades entre sí y con respecto al sistema económico al cual se encuentran históricamente subordinadas.

Finalmente, establecemos las conclusiones más relevantes de los capítulos precedentes.

CAPÍTULO I

LOS PROCESOS DE INDUSTRIALIZACIÓN Y URBANIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

"La invasión de los hombres de provincia se inició en silencio; cuando se abrieron las carreteras tomó las formas de una invasión precipitada. Indios, mestizos y terratenientes se trasladaron a las ciudades y dejaron sus pueblos más vacíos o inactivos, desangrándose. En la capital los indios y mestizos vivieron y viven una dolorosa aventura inicial, acogiéndose en la miseria de los barrios sin luz, sin agua y sin techos, para ir entrando a la ciudad, o convirtiéndose en ciudad sus amorfos barrios, a medida que se transformaban en obreros o al menos en empleados ocasionales." (E.M. Arguedas, 1950) "

Un importante escritor peruano hizo esta reflexión suficientemente aguda y dramática hace más de cuatro décadas. Era el tiempo en que con distinta fuerza y características, comenzaba a ser más visible y problemático el fenómeno las migraciones rurales hacia las ciudades y particularmente hacia los núcleos metropolitanos. Sin embargo, con el paso del tiempo, se agudizó y se transformó una realidad muy diferente a la de antaño en las estructuras del empleo, en la producción y en la supervivencia diaria de amplios sectores de la población.

Frecuentemente, se ha asociado la idea del progreso a los procesos de crecimiento urbano e industrialización y suponer que ambos mantienen entre sí una relación tan estrecha y necesaria que ambos términos pueden usarse de manera casi intercambiable. Se reconoce no obstante, que durante el período 1945-1960, la industrialización en América Latina contribuyó al crecimiento acelerado de las grandes ciudades, cuando en realidad, el crecimiento urbano, precedió a la industria, de tal modo que la aparición de sectores sociales medios y masas urbanas es anterior a la creación de las estructuras productivas más modernas.

Al parecer, la expansión industrial sólo contribuyó a alentar los avances de un crecimiento ya en plena marcha, caracterizado por la tendencia a la concentración demográfica en los grandes núcleos urbanos. Tal es la razón de que no sea posible sostener que la moderna estructura productiva haya sido el principal estímulo del progreso.

Todos los datos manejables parecen indicar que el crecimiento urbano en América Latina no fue acompañado de un avance proporcional de la industria moderna. Es probable que la baja incidencia de la industria en la gran ciudad cosmopolita contribuya a explicar, en parte, el reciente desequilibrio económico y las "nuevas" formas de empleo en las ciudades.

I. ETAPAS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Según la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)¹, se pueden distinguir las siguientes fases históricas en la evolución de la economía Latinoamericana:

1. La etapa del desarrollo hacia afuera.
2. El desarrollo hacia adentro: periodo de fácil sustitución de importaciones (SI).
3. Desarrollo hacia adentro: segunda fase de la SI.
4. Los años setenta: límites de la SI.
5. Crisis, ajuste y recesión económica.

La consulta de los documentos de la CEPAL nos permiten establecer la siguiente caracterización general de cada una de las fases mencionadas.

1.1 El modelo primario-exportador

El modelo exportador se inicia con la inserción de las economías nacionales al esquema de división internacional del trabajo. La integración de América Latina a la economía mundial no consistió en un cambio brusco, sino en la sustitución paulatina de las anteriores relaciones coloniales por otras de carácter fundamentalmente comercial. En realidad, se trató de una intensificación del intercambio basado en el desarrollo de nuevas actividades exportadoras y en la reorientación de los destinos geográficos de sus exportaciones en favor de los nuevos centros hegemónicos, los cuales requerían de un suministro creciente de materias primas y productos alimenticios.

La revolución técnica ocurrida en los transportes fue un factor decisivo en el proceso. Las mejoras llevadas a cabo en ese sector llevaron consigo importantes reducciones en las tarifas de transporte transoceánico y permitieron la expansión de nuevas líneas de exportación de productos más voluminosos y elevado valor relativo.

El comercio exterior inició un nuevo dinamismo, debido al aumento de los precios de los artículos exportados y la nueva orientación de los intercambios. El primero, si bien afectó a casi todas las economías latinoamericanas, benefició sobre todo a los países exportadores de productos agropecuarios de clima templado y a los exportadores de materias primas esenciales para la industria bélica. En cuanto a la nueva orientación comercial, consistió sobre todo en su paulatina subordinación a los Estados Unidos.

Antes de 1914, la economía norteamericana tenía escasas relaciones con la región, a excepción de los países del Caribe, área controlada, ante todo, por razones políticas. En los años

¹ CEPAL, El desarrollo económico de América Latina, Ed. ONU, Santiago de Chile, 1975, pp. 14

que precedieron a la Primera Guerra Mundial, sólo un 10% de las exportaciones totales de América Latina eran captadas por E.U. La paralización del comercio con Europa a consecuencia del conflicto bélico, permitió el aumento de dicho porcentaje y una vez terminada la guerra, los Estados Unidos se conservaron en el rango de primer cliente y proveedor de América Latina, pese a la reaparición de los europeos en el mercado. Para 1928 absorbían el 38% de las exportaciones latinoamericanas y suministraban el 34% de las importaciones totales.

Al mismo tiempo, la expansión del capital norteamericano, cobra importancia: entre 1914 y 1929 se registra un rápido aumento de sus inversiones totales, 1.641 millones de dólares en 1914, 2.395 millones en 1919, 3.633 millones en 1924 y 5.369 en 1929. La distribución geográfica de estas inversiones incluye a siete países, principalmente Cuba, Chile, México, Argentina, Brasil, Venezuela y Perú.²

El capital norteamericano en la agricultura, la minería y la extracción de petróleo era nueve veces superior a la inversión inglesa en esos sectores, lo que significó un masivo fenómeno de desnacionalización de los recursos naturales de aquella nación.

La paulatina consolidación de la hegemonía estadounidense y la nueva división internacional del trabajo, asignaron a los países latinoamericanos una participación económica caracterizada por tres funciones esenciales.

La región era proveedora de insumos industriales y productos alimenticios elaborados bajo nuevas actividades extractivas y agropecuarias de exportación. Por este rasgo esencial se ha calificado de "primario-exportadoras" a las economías que se incorporaron así al tráfico internacional. Debe subrayarse la importancia de estas actividades en el desarrollo de nuevas formas de producción, estimuladas por el nuevo carácter de la demanda externa.

Como contra partida, nuestros países se especializaron en la adquisición de productos industriales, con lo cual se generó una notable disociación de las estructuras de oferta y demanda de cada país, dominada, la primera, por productos primarios y con predominio en la segunda de productos industriales importados.

Finalmente, a medida que el proceso de independencia política fue eliminando los trabas mercantilistas del pasado colonial, el tipo de riquezas naturales y las demandas de los países centrales, determinaron tanto el crecimiento de cada actividad exportadora como el momento en que ella prosperaba y la duración de su bonanza. Desde este punto de vista, cabe la clasificación general, bien conocida, de los sectores de exportación según estuvieran ligados a: i) actividades de clima templado, ii) actividades agropecuarias de clima tropical organizadas en forma de plantación, y iii) actividades minero-extractivas.³

² Marcello Carmagnani, *Estado y sociedad en América Latina 1890-1930*, Ed. GRIJALVO, México D.F., 1961, pp.185

³ Anibal Pinto, "Notas sobre el desarrollo, subdesarrollo y dependencia", en *EL TRIMESTRE ECONOMICO*, No.154, abril-junio de 1972. En este artículo se expone una tipología básica de las características inherentes a cada actividad exportadora.

Atendiendo a la tipología mencionada, parece existir cierto consenso sobre algunos rasgos generales básicos de la organización productiva y de sus repercusiones sobre la economía nacional.

Las actividades mineras operaban con gran densidad de capital, constituyendo el prototipo de los enclaves productivos, que ocupaban sólo ciertos puntos del territorio y ofrecían ínfima absorción de recursos humanos y equipos productivos de origen nacional. Por esta causa, pese a su productividad extraordinariamente alta, la influencia que ejercían en la economía solía ser escasa.

En la situación opuesta se hallaban las actividades agropecuarias de clima templado, que en ciertas ocasiones ocupaban vastas áreas geográficas unidas por una extensa infraestructura de comunicaciones. Para su expansión utilizaban importantes dotaciones de factores productivos de origen nacional y generaban una gran cantidad de empleos con una productividad media relativamente alta. Como el consumo interno de los productos exportables satisfacía necesidades básicas, la formación del complejo exportador⁴ se tomaba esencial para el país donde se asentaba.

La agricultura de clima tropical se encontraba en posición intermedia en cuanto a su repercusión sobre el medio socioeconómico. Su expansión territorial solía ser relativamente más moderada que el caso anterior, por lo tanto la absorción de fuerza de trabajo fue importante, aunque su productividad media era reducida si se compara con las actividades anteriores.

Estas afirmaciones generales, basadas en las exigencias de cada tipo de actividad, son insuficientes para explicar ciertos casos concretos que por su impacto transformador merecen especial atención, sin embargo, si nos permiten resumir las características esenciales del modelo de desarrollo "hacia afuera":

a) Se trata de economías que pueden calificarse de abiertas. Esto quiere decir que en ellas existen muy pocas restricciones sobre las importaciones, aranceles reducidos y una moneda fuertemente respaldada, convertible y en paridad con las monedas del mundo industrializado.⁵

b) La demanda exterior es la fuente básica de dinamismo y el crecimiento económico está muy ligado a sus tendencias y oscilaciones. Se trata por tanto de una variable exógena, cuya cuantía depende de factores no controlables por el país primario exportador.

c) Las importaciones constituyen el medio flexible capaz de adecuar la gran diferencia existente entre la estructura de la producción interna y la estructura de la demanda prevaleciente en el país. La primera se encuentra determinada por el sector primario, mientras que la segunda se encuentra considerablemente diversificada como consecuencia en las mejoras del nivel de

⁴ La noción de complejo exportador abarca todas las actividades económicas directamente vinculadas con el comercio internacional. Incluye por tanto, actividades mineras, extractivas, agrícolas, pesqueras o pecuarias.

⁵ D. Seers, *Las etapas del desarrollo económico de un país productor primario al promediar el siglo XX*, ed. SIGLO XXI, México 1970, p.212

ingreso global y de la concentración de la renta en grupos de altos ingresos con patrones de consumo similar al que caracterizaba al consumo urbano de los grandes países industriales.

Las implicaciones de la influencia del sector exportador se manifestaron en distintos aspectos de la economía latinoamericana. A continuación comentaremos cuatro de los campos más sobresalientes de dicha influencia:

i) Configuración de la estructura productiva

El desarrollo hacia afuera implicó una clara división del trabajo entre las actividades exportadoras y las demás actividades dirigidas a abastecer el mercado interno. Esta separación se debe a la naturaleza especializada de la producción exportadora; por ello, la industrialización de América Latina fue limitada a la expansión de las industrias necesarias para la extracción de materias primas, y el desarrollo del sector terciario se orientaba para dar salida a estos productos hacia el exterior. En esta etapa, el sector más dinámico era el exportador, que en el caso de la agricultura, tenía gran capacidad de absorción de fuerza de trabajo, por lo que se amplió el nivel ocupacional de la región.

La modesta estructura industrial en las economías más fuertes se basaba en la elaboración de alimentos, que representaba más de la mitad de la producción de ese sector, mientras que la rama textil abarcaba de un 20 a un 25% durante la primera década de siglo XX.

ii) Configuración de la estructura social

El modelo de primario-exportador suele caracterizarse por el gran distanciamiento de los niveles de ingreso de la población. La estructura del consumo reflejaba que los grupos privilegiados (propietarios y ciertos sectores de la clase media y burguesía incipientes) adoptaban por patrones de consumo propios de los norteamericanos o europeos, mientras que la gran mayoría de la población a penas tenía acceso al mercado. Las importaciones venían a satisfacer en buena parte el consumo diversificado de aquéllos, mientras que las actividades de subsistencia y otros grupos de actividades internas estaban orientados a atender el consumo de los menos favorecidos.

Los efectos de esas características generales de la distribución del ingreso sobre el desempeño industrial fueron por una parte, influir sobre la tasa de capitalización, acentuado la rápida diversificación de la demanda de un sector relativamente pequeño de la población, con las consiguientes necesidades de abastecimiento de un surtido cada vez más amplio de productos manufacturados. Y por otra, restringían la magnitud del mercado global para las manufacturas, en la medida que quedaba al margen de él una porción apreciable de la población rural latinoamericana.

iv) Implicaciones espaciales

La importancia de las ciudades respondió en buena parte a la necesidad de contar con centros estratégicos para la salida de los productos exportados (aunque en una buena parte de los casos, se trataba de centros urbanos establecidos durante la época colonial que se utilizaron como punto de enlace con las metrópolis europeas). A esto se debe por ejemplo, el auge de ciertos puntos latinoamericanos. Los centros urbanos realizaron funciones de importancia respecto a la distribución interna de las importaciones como base del aparato político-administrativo.

Otra faceta de la concentración espacial fue la escasa diversificación regional, que cobra importancia en el caso de economías de gran tamaño. La infraestructura creada fue, en la mayor parte de los casos, de tipo "radial", ya que las comunicaciones se establecieron en dirección al puerto exportador, sin que se lograse una auténtica integración de la red de comunicaciones que favoreciesen la construcción de un mercado único.

v) Utilización de la fuerza de trabajo

En esta primera etapa, la oferta de fuerza de trabajo no podía ser excesiva a las necesidades de la producción industrial, si se tiene en cuenta que el grueso de la población estaba incorporada a las actividades agroextractivas.

En materia de división social y técnica del trabajo se fortaleció una red de relaciones empresariales que vinculaban a unidades productivas comprendidas en una graduación que incluía desde la pequeñas empresas familiares de técnicas artesanales de baja productividad, hasta grandes unidades conectadas al complejo exportador (y por ello, a la inversión extranjera directa) con procedimientos más complejos y relaciones salariales plenamente establecidas.

Declinación del modelo de desarrollo hacia afuera

Las debilidades del modelo primario exportador son claramente derivadas de las explicaciones anteriores. El crecimiento económico fluctuaba según lo hacían las exportaciones, lo que significó una situación de dependencia externa muy poco controlable.

En este contexto, los ciclos económicos trajeron consigo alteraciones importaciones, en estas economías. En momentos de contracción en la demanda de los países compradores o de disminución de los precios de las mercancías de exportación se traducían en una pérdida de capacidad importadora y en una insuficiencia de acumulación interna. Por lo tanto, las economías primario exportadoras eran extraordinariamente sensibles al ciclo económico de las naciones hegemónicas.

En este sentido, la gran depresión de 1929 significó el momento en el cual se inicia el viraje entre el modelo considerado y el desarrollo hacia adentro. La mayoría de los autores latinoamericanos coinciden en elegir tal fecha para indicar el momento de cambio, no obstante, conviene tener en cuenta las modificaciones en la coyuntura internacional que se produjeron y que significaron una alteración importante en las condiciones económicas de América Latina.

En primer lugar, cuando sobrevino la crisis a escala mundial, una parte de la estructura productiva (precisamente la que proporcionaba mayores ganancias) había pasado a manos del

capital norteamericano que, durante la fase de recesión experimentó una contracción apreciable; de los 5.369 millones de dólares captados en 1928, quedaron reducidos a 3.811 millones en 1939, lo que representó una caída de casi un 30%. En la esfera productiva la disminución fue mayor, del orden del 40% afectando de manera importante a la agricultura.

Con la disminución del flujo de capitales, la capacidad de importación de los distintos países quedó seriamente restringida. En el cuadro No.1 se recogen los cambios producidos entre el quinquenio 1930-1934 y el periodo siguientes para el conjunto de los países de América Latina, donde se aprecia que la capacidad para importar se vio seriamente deteriorada. En la primera mitad de los años treinta la caída respecto al quinquenio anterior (1925-1929) fue de 31.3%. Si añadimos, el aumento de la población, los resultados se ven gravemente incrementados, según puede observarse en la última columna de dicho cuadro.

CUADRO No.1 AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD IMPORTADORA EN TÉRMINOS PORCENTUALES (base = 1925-1929)

<i>Período</i>	<i>quantum de las exportaciones</i>	<i>términos de intercambio</i>	<i>capacidad para importar</i>	<i>ídem por capita</i>
1930-1934	- 8.8	- 24.3	- 12.9	- 37.0
1935-1940	- 2.4	- 10.8	- 12.9	- 27.0

FUENTE. CEPAL. *Estudio Económico de América Latina 1949.*

Aunque la crisis de 1929 tuvo consecuencias sobre el conjunto de países de América Latina, fue muy distinta la suerte que corrieron los diversos países de la región. En algunos de ellos la experiencia adquirió caracteres realmente dramáticos, como fue el caso de Chile, en el que la capacidad para importar disminuyó en un 58% entre el quinquenio 1925-1929 y el correspondiente a 1930-1934. También Brasil y en nuestro país se experimentaron reducciones de suma importancia, cuyos coeficientes fueron de 48 y 45%, respectivamente, en el periodo considerado.

La crisis también afectó la producción latinoamericana por el desplome de los precios, en mayor cuantía para ciertos productos. Por ejemplo, las exportaciones relacionadas con la ganadería bajan un 10%; el trigo, un 50% y el cobre, un 70%. La mayoría de las economías de la región vieron disminuir hasta menos de la mitad las divisas que anualmente obtenían gracias a la venta de materias primas y otros insumos.⁶

⁶ Marcello Carmagnani, *op cit.*, pp. 197

En estas condiciones, el objetivo principal de las políticas económicas, consistió en amortiguar los efectos de la crisis. Se optó por fomentar el desarrollo del sector industrial mediante el encarecimiento de las tarifas aduaneras para los artículos importados y se ofrecieron una serie de estímulos económicos para que la iniciativa privada reorientara sus inversiones hacia ese sector.

Sin embargo, la exigencia de industrialización también obedecía a la acentuación de ciertos fenómenos particularmente rápidos de urbanización, de crecimiento demográfico general y de declinaciones más bien prematuras del sector externo en relación con las necesidades de las economías.

Estos factores, a la vez que constituyeron un fuerte estímulo al proceso de industrialización, contenían simultáneamente ciertos elementos entorpecedores al mismo. Por ejemplo, el rápido crecimiento demográfico, si bien tendía a acrecentar la magnitud de los mercados nacionales, obligó a invertir una proporción apreciable de los recursos disponibles para atender las necesidades básicas de la población relativas a los servicios de educación, salud y otros. El comportamiento desfavorable mostrado por el sector externo, a la vez que estimulaba y acentuaba la necesidad de industrialización, venía también a obstaculizarla al restringir la capacidad para importar maquinaria y equipos, así como productos intermedios que requería el proceso de desarrollo industrial. Y la rápida urbanización a la par que ampliaba el mercado de productos, tendía a absorber una porción elevada de recursos susceptibles de movilizarse para la formación de capital industrial y utilizarlos para la expansión de los servicios típicos de vida urbana.

1.2 La Sustitución de Importaciones

Primera fase

Esta etapa comienza durante los primeros decenios de este siglo, recibiendo un impulso más fuerte y sostenido después de la crisis financiera de 1929 y de la Segunda Guerra Mundial.

En sus inicios, la producción de bienes de consumo y el mantenimiento de cierta capacidad de compra interna, fueron un claro aliciente para las industrias manufactureras existentes. En un primer momento, estas industrias crecen basadas en el capital ya instalado, lo que significa una mayor utilización del mismo, normalmente llevada a cabo a través del aumento en la rotación de dicho capital a base de incrementar el número de turnos establecidos⁷. La productividad del capital empleado en esas actividades se eleva extraordinariamente y también la rentabilidad de dichas empresas, favorecidas por la política proteccionista y la mejora consiguiente en los precios relativos de sus productos.

En consecuencia, se provoca una fuerte tendencia a invertir en este tipo de actividades y se procede a la compra de bienes de capital, materias primas y productos intermedios necesarios, cuya importación es beneficiada por el Estado. Las fuentes de inversión para estos fines provienen de los propietarios de dichos negocios, por medio de la autofinanciación y de grupos externos (oligopolios) que veían posibilidades de clara rentabilidad en su elaboración.

Por lo tanto, las actividades industriales cuyo desarrollo muestra un mayor dinamismo, durante este período, son las productoras de bienes de consumo no duradero: alimentos, bebidas, tabaco y textiles, entre otros. Su expansión consiste en la presencia de una demanda interna para este tipo de bienes que anteriormente era satisfecha en buena parte por las importaciones; un segundo motivo, es que se trataba de actividades cuyos procesos de producción no presentaban grandes dificultades, por referirse a industrias ligeras.

Es interesante observar que la propia expansión de la producción interna impulsa el mecanismo de la sustitución, es decir a medida que avanza la industrialización se van generando nuevas necesidades de importación, tanto de equipo directo como indirecto. Esto hace necesario aumentar la capacidad productiva, para lo que se requiere importar maquinaria en cantidades crecientes. Y por otro lado, la producción de bienes finales en el interior, exige importar materias primas y productos semielaborados. Todo esto lleva consigo a que el modelo de industrialización adoptado suponga un cambio constante en la composición de las importaciones en el sentido de disminuir la importancia de determinados rubros correspondientes a bienes de consumo y aumentar paralelamente la importancia relativa de los bienes de capital y uso intermedio.

⁷ A. Bianchi, *Notas sobre la teoría del desarrollo económico latinoamericano, SIGLO XXI, México 1974, pp.14*

En otras palabras, existe una tendencia hacia el desequilibrio externo por a una doble circunstancia: en primer lugar, por la presión sobre las importaciones motivada por la expansión del ingreso interno y de las exigencias de la industrialización sustitutiva, y en segundo lugar, la limitación de la capacidad de importar derivada de la naturaleza de las exportaciones.

María Concepción Tavares explica este fenómeno de la forma siguiente:

*"En el modelo en expansión, la renovada presión sobre la capacidad para importar estimula la creación de nuevas industrias, para lo cual se requiere, simultáneamente, comprimir ciertos componentes de la gama de importaciones y, con las divisas así liberadas, instalar y operar internamente las nuevas unidades productoras."*¹⁶

Otra característica importante es que el crecimiento de la producción de bienes de consumo se realiza en "extensión" y no en "profundidad". Esto quiere decir que existe una tendencia a aumentar constantemente la gama de productos terminados. Según explica la CEPAL:

*"Las inversiones correspondientes al uso de las utilidades se efectúa frecuentemente en nuevas actividades, en la fabricación de nuevos productos que en esta forma salen de la lista de las importaciones, mientras que las actividades existentes quedan en un estado de estancamiento desde el punto de vista de la productividad media."*¹⁷

Dada la concentración en la distribución del ingreso existente en el momento del crecimiento hacia adentro, la estructura de la producción se dirigió preferentemente a atender la demanda no satisfecha de importaciones de los grupos más privilegiados. Eso supuso la producción de una gama exagerada de artículos cuya importancia relativa era muy reducida y que a su vez implicaba una elevada concentración de las actividades productivas en cada uno de los mercados.

Así, la diversificación de las industrias productoras de bienes de consumo se realiza en detrimento de la consolidación y eficacia de las actividades existentes. Según indica el economista D. Félix, las industrias recién establecidas suben con rapidez cuando las importaciones se están reemplazando, dejando de lado a las actividades tradicionales.¹⁸

Por otro lado, como en general las industrias tienden a concentrarse geográficamente cerca de los mercados de consumo que proporcionan las grandes ciudades, el proceso constituye un fuerte estímulo para la aglomeración urbana. Las grandes masas de población que acuden a las ciudades incrementan la demanda y revelan la insuficiencia de muchos servicios urbanos,

¹⁶ M.C. Tavares, El proceso de sustitución de importaciones, Ed. FIDEL XXI, México D.F., 1972, pp.102.

¹⁷ CEPAL, Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano, Ed. SOLAR/RACHETTE, Buenos Aires, 1964, pp. 35.

¹⁸ D. Félix, Inflación y crecimiento en América Latina, Ed. FONDO DE CULTURA ECONOMICA, México 1968, pp. 394.

desde los de vivienda, agua potable y alcantarillado, hasta los medios de distribución de alimentos.

La sustitución de importaciones en algunos países.

Con el objeto de ilustrar brevemente algunas de las afirmaciones realizadas hasta ahora, vamos a considerar a continuación la evolución de algunos países latinoamericanos durante este periodo.

En el cuadro No.2 se recoge la información de cinco repúblicas consideradas como representativas del proceso industrializador. Según podemos observar, se manifiestan dos tendencias importantes: la caída de las tasas de importación y el aumento paralelo de los coeficientes de industrialización.

A pesar de la validez general de lo enunciado, los países considerados presentan peculiaridades importantes. Por ejemplo, el caso chileno se distingue por el elevado coeficiente de importaciones en 1929, que se reduce bruscamente con el paso del tiempo. Debido a ello, este país tardó en recuperar su nivel económico. El resto de los países muestran también una reducción durante este periodo, de su coeficiente de importación (CM), aunque en una menor proporción que Chile.

CUADRO No.2 EVOLUCIÓN DE LOS COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN Y DE INDUSTRIALIZACIÓN EN PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA.

PAÍSES	1929		1937		1947		1957		1967-68	
	CM	CI	CM	CI	CM	CI	CM	CI	CM	CI
Argentina	7.5	22.8	13.0	23.6	17.7	31.1	8.9	25.4	11.9	29.6
Brasil	17.3	11.7	6.9	13.1	8.8	17.3	6.7	23.1	8.2	17.4
Chile	31.2	7.9	14.8	11.3	12.4	17.3	16.1	19.7	21.1	17.8
Colombia	15.0	6.7	12.9	7.8	11.8	11.3	8.9	16.2	11.1	10.9
México	14.2	14.2	8.2	16.7	10.6	19.8	8.2	21.7	10.0	25.8

CI: coeficiente de industrialización (producto industrial/producto total).
CM: coeficiente de importación (importaciones de bienes y servicios/PIB).

FUENTE: CEAPAL, El proceso de industrialización en América Latina, capítulo 1, 2 y 3.

Entre 1937 y 1947 se presenta una coyuntura externa más favorable, lo que lleva consigo el crecimiento del CM en México, Brasil y Colombia. Sin embargo, el crecimiento industrial es más acelerado durante esta época. Parece que esto se debe precisamente al alivio manifestado en el sector externo. En la década siguiente vuelven a presentarse reducciones en los CM junto con aumentos en las tasas de industrialización. Puede observarse una cierta tendencia a la desaceleración del crecimiento industrial, especialmente en Argentina, México y Chile. Ya para entonces, la economía brasileña había avanzado en la sustitución de bienes intermedios y de bienes de capital.

En segundo lugar, veamos la relación entre el grado de desarrollo industrial y la evolución en la composición de las importaciones. El cuadro No.3 contiene la información de nueve países, cuyo grado de industrialización se encuentra indicado en la última columna. Puede observarse una gran correlación entre el nivel de industrialización y el aumento en la participación de las importaciones de materias primas y productos intermedios y de bienes de capital con una disminución en la participación de bienes de consumo.

CUADRO No.3 AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN PAÍSES SELECCIONADOS (1962)

País	porcentaje sobre el valor total de las importaciones						bienes de capital	grado de desarrollo industrial	
	bienes de consumo			combustibles	materias primas e insumos intermedios				
	Total	duraderos	no duraderos		Total	metálicos			no metálicos
Argentina	11.0	4.8	6.8	8.1	39.4	11.2	29.2	39.8	31.5
Brasil	7.9	1.0	0.9	18.6	42.8	7.8	35.0	30.3	29.0
Colombia	12.4	4.1	5.3	1.7	46.3	7.0	39.3	38.1	17.5
Costa Rica	30.8	9.8	22.0	6.2	35.2	2.2	33.0	27.5	13.6
Chile	19.8	3.9	18.9	3.7	45.0	2.5	42.5	29.8	17.5
Ecuador	22.3	8.5	13.8	3.6	31.2	5.0	26.9	42.0	13.3
México	13.2	3.6	7.5	2.5	47.5	14.5	31.0	32.7	23.4
Perú	25.3	9.8	15.3	2.4	29.1	4.9	24.2	42.1	18.3
Venezuela	29.5	6.4	23.1	0.5	29.6	6.6	23.0	24.1	11.7

¹ Este porcentaje representa la razón PIB industrial / PIB total

FUENTE: CEPAL. El proceso de industrialización en América Latina, cuadro 2.5

Las importaciones de materias primas y productos intermedios incrementan su participación llegando a absorber la mitad de las importaciones. Los bienes de capital siguen una tendencia menos definida, aunque en conjunto su marcha es ascendente.

Con respecto a la estructura industrial, se presentan importantes diferencias en la región latinoamericana. Se pueden distinguir tres grupos de países de acuerdo al grado de maduración de la estructura industrial alcanzada en el año de 1960. El primer grupo está compuesto por Argentina, Brasil y México, donde se produjo un nivel de diversificación industrial relativamente superior. En un segundo grupo se incluye a Chile, Colombia, Perú, Uruguay y

Venezuela, cuya diversificación se califica de intermedia. En el último grupo se incluyen los países sudamericanos y centroamericanos en los que pesa sobremanera las industrias tradicionales.¹¹

En el cuadro No.4 se encuentra la estructura industrial por ramas de actividad siguiendo la clasificación anterior. La distinción principal entre el primer y segundo grupo de países se debe al desarrollo llevado a cabo en las manufacturas metalúrgicas y mecánicas. En cuanto a la comparación del segundo y tercer grupo, muestra diferencias muy acentuadas en la estructura de la producción manufacturera, las más sensibles se dan en las industrias alimenticias de bebidas y tabaco, cuya participación porcentual es claramente inferior en el segundo grupo de países, mientras que la producción de industrias químicas y metalúrgicas se halla mucho más desarrollada.

¹¹ Armando Di Filippo. "Desarrollo regionalmente diferenciado y la dinámica de la fuerza de trabajo"; en EL TRIMESTRE ECONOMICO No.44, Ed. FCE, Mexico D.F., 1981, pp.108

CUADRO No.4 AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN DETERMINADOS GRUPOS DE PAISES, 1960
(valores en millones de dólares y porcentajes del valor bruto de la producción)

	grupos de países			
	Total	grupo 1	grupo 2	grupo 3
Valor bruto de la producción mista/sectorera	47,831	36,034	10,122	1,675
Composición porcentual	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Alimentos, bebidas y tabaco	29.0	27.0	31.7	57.3
Textiles, calzado y vestido	16.1	15.0	19.9	17.0
Madera y muebles de madera	3.4	3.4	3.2	5.0
Papel y sus productos	2.5	2.7	2.0	0.9
Imprentas e industrias conexas	2.2	2.2	2.4	1.9
Cuero y sus productos	1.5	1.6	1.3	1.3
Caucho y sus productos	1.9	1.9	1.2	0.8
Incl. químicas y derivadas del petróleo	14.3	14.3	15.8	6.6
Minerales no metálicos	3.7	3.7	3.6	3.8
Metalúrgicas y mecánicas	21.9	25.0	23.6	3.6
Otras	3.2	3.2	4.6	1.6
GRUPO 1 Argentina, Brasil y México				
GRUPO 2 Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela				
GRUPO 3 Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Rep. Dominicana				

FUENTE: CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina, cuadro 3.8*

En último lugar, hablaremos sobre el nivel y composición del consumo privado por habitante, según estratos de ingreso. Se trata de estimaciones realizadas por la CEPAL como resultado de diversos estudios sobre ingresos y gastos familiares y en ellos se clasifica a la población latinoamericana en tres categorías de ingreso (cuadro No.5). El estrato superior comprende el 5% de la población que disfrutaba del nivel de ingreso más elevado. El estrato medio corresponde al 45% de la población y en el estrato inferior se considera al 50% de menores ingresos de la población.

De acuerdo con esta información, la composición del consumo es muy distinta en uno y otro caso. Mientras que el consumo del estrato inferior se halla concentrado en los productos alimenticios, que absorben cerca de tres cuartas partes de su consumo total, el estrato más alto sólo le dedica el 14% de su consumo. A pesar de ello, su nivel de consumo alimenticio es tres veces superior al prevaleciente en el estrato inferior.

Es interesante señalar la incidencia de cada uno de los grupos de consumidores en la adquisición de bienes. El consumo de manufacturas se halla prácticamente dividido entre los estratos intermedio y alto, dada la escasa participación del estrato inferior. En cuanto a la composición del consumo de manufacturas, llama la atención la elevada participación en el consumo de bienes duraderos por parte del estrato superior, que absorbe tres cuartas partes de dicho consumo.

CUADRO No. 5. AMÉRICA LATINA: NIVEL Y COMPOSICIÓN DEL CONSUMO PRIVADO SEGÚN ESTRATOS DE INGRESO, 1960

	composición del consumo			nivel del consumo por habitante			distribución del consumo por estratos		
	bajo	intermedio	alto	bajo	intermedio	alto	bajo	intermedio	alto
Alimentos	74.6	48.6	14.0	94.0	183.0	280.0	32.5	57.9	9.8
Textiles y vestido	5.4	9.7	10.0	6.8	36.5	200.0	11.5	33.5	34.7
Bienes de consumo	—	2.9	14.0	—	10.9	255.0	—	25.6	74.4
Servicios	12.3	26.8	45.0	15.0	101.0	500.0	—	46.4	45.9
Otros manufacturados	20.8	35.6	58.0	26.2	137.5	1155.0	20.7	91.2	53.1
Alto: 5% más alto de la población									
Bajo: 50% más pobre de la población									
Intermedio: 45% situado entre los anteriores									

FUENTE: CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, cuadro 8.4

A través de la información comentada aquí brevemente, es evidente la relación que existe entre la estructura de la distribución de la renta y la evolución de la producción manufacturera. El avance en el proceso de industrialización significa al mismo tiempo montar una estructura productiva de destino altamente selectivo en favor de un grupo social privilegiado.

En síntesis, teniendo en cuenta las características de esta fase sustitutiva de importaciones, podemos resumir su evolución de la forma siguiente:

1. En un primer momento, la industrialización se realiza a ritmos relativamente elevados produciéndose a su vez una caída muy pronunciada de los coeficientes de importación. Para el conjunto regional, las importaciones que antes de la gran crisis representaban el 28% del producto total, disminuyen al 15% para 1945-1949 y al 10% aproximadamente en 1955.

2. Conforme avanza el proceso de industrialización, se observa una tendencia hacia una mayor dificultad de sostenerla.

Históricamente, suele situarse el agotamiento de la primera fase hacia mediados de los años cincuenta, cuando además de los problemas mencionados, existe un empeoramiento de la situación comercial que contrasta con el periodo anterior.

Segunda Fase de la Sustitución de Importaciones**Agotamiento de la primera fase**

A mediados de los cincuenta, comienza una nueva etapa en la que el impulso motriz continua siendo la demanda interna, por lo que el desarrollo se ve todavía caracterizado como "hacia adentro". El eje dinámico de estas economías ha pasado de las industrias de tipo tradicional a nuevas actividades manufactureras entre las que destacan las industrias de bienes de consumo duradero.

Las dificultades crecientes que caracterizan esta nueva fase han llevado a muchos autores a hablar del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones. Lo que hace necesario analizar los distintos factores, tanto internos como externos que, limitan el seguimiento del mismo. Las explicaciones de la CEPAL¹² al respecto son las siguientes.

1. Factores externos

Entre los factores de tipo externo puede decirse que continúan presentes las dificultades que caracterizan el periodo anterior, si bien a medida que transcurre el tiempo los problemas de estrangulamiento del sector externo adquieren una mayor importancia cualitativa. El motivo fundamental se halla en el hecho de que el coeficiente de importaciones se redujo a un nivel muy bajo y las reducciones sucesivas se tomaron cada vez más difíciles.

Es necesario tener en cuenta que la estructura de las importaciones adquiere una progresiva rigidez al estar fundamentalmente basada en insumos, bienes de equipo imprescindibles y bienes de consumo esenciales difícilmente sustituibles. No es por tanto necesario extenderse en las repercusiones cada vez mayores que se produjeron cuando disminuyó la capacidad de compra externa. Al respecto Prebisch indica:

"Se ha llegado así a una situación paradójica. Las importaciones constituyen una proporción relativamente pequeña (12%) del ingreso conjunto de América Latina, mientras que antes de 1930 constituían el 28%. Hubiese sido lógico esperar entonces que las nuevas sustituciones, al representar una fracción cada vez más pequeña del ingreso global, exigieran también un menor esfuerzo. Y sin embargo, ahora es mucho más difícil vencer el estrangulamiento exterior provocado por aquellas disparidades."¹³

Un segundo factor es la falta de competitividad internacional de las nuevas industrias. En primer lugar, las condiciones creadas por la política proteccionista exagerada y no selectiva permitieron una alta rentabilidad basada en los precios elevados del interior del país, quedando las preocupaciones por la reducción de costos en segundo plano. De esta forma se conforma una estructura productiva en condiciones de ineficiencia.

¹² CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina*, op. cit., pp.35

¹³ R. Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Ed. FONDO DE CULTURA ECONOMICA, Mexico D.F., 1975 pp.64

2. Factores internos

En cuanto a los factores de tipo interno que dificultan la prosecución de la industrialización, pueden distinguirse cuatro tipos de influencias que guardan entre sí una estrecha vinculación.

En primer lugar, la creciente dificultad tecnológica de las nuevas actividades emprendidas. Los nuevos procedimientos de producción son más complejos y a su vez requieren una fuerte dotación de capital por unidad de trabajo empleado.

Las mayores exigencias de tipo tecnológico llevaron consigo el que las empresas nacionales buscasen en el extranjero los conocimientos técnicos a través de la importación de bienes de capital, acuerdos de cooperación técnica y a través de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero nacional.

Un segundo factor se refiere al tamaño y la estructura del mercado interno. El valor unitario de los bienes producidos (de consumo duradero) era elevado; se trataba de automóviles, refrigeradores, televisores, equipos de calefacción y refrigeración hogareña, etc., situados fuera del alcance de los sectores populares de la población y de buena parte de los sectores de tipo intermedio, cuyo nivel de renta era insuficiente para la adquisición de dichos productos. Por tanto, la nueva expansión industrial estaba dirigida fundamentalmente a abastecer el consumo de los grupos privilegiados de la población. Al respecto, un conocido autor latinoamericano afirma lo siguiente:

"La gran contradicción del modelo estribaría, pues, en que se estaría pugnando por reproducir la estructura de oferta de la llamada "sociedad opulenta de consumo -hecha posible por una base amplia y diversificada de producción y por niveles de renta entre 2 000 y 4 000 dólares por persona-, en países que obviamente no cuentan con el primero y que, por eso mismo, solo tienen ingresos medios que fluctúan entre 500 y menos de mil dólares por habitante".¹⁴

En tercer lugar, así como en la etapa de industrialización fácil, las exigencias tecnológicas no suponían requerimientos excesivos con respecto a la fuerza de trabajo empleada, en una segunda etapa en la que se avanza hacia la producción de bienes más complejos que requieren técnicas que utilizan intensivamente el capital y absorben cantidades reducidas de trabajo humano no calificado. Esto lleva consigo a que se agrave durante esta segunda etapa, el problema del desempleo que llega a adquirir proporciones alarmantes.

En último lugar, el estrangulamiento del dinamismo agrícola se ve reflejado en las cifras de producción agraria, cuyo ritmo de crecimiento apenas supera el experimentado por la población. En el decenio de los años cincuenta, el producto agrícola por habitante creció a un ritmo medio anual del 0.8%, cifra que descendió al 0.2% durante los años sesenta.

Sin embargo, la situación de los distintos países es muy variada. Así vemos, según el **cuadro No.6** que las tasas de crecimiento agrícola superaron el aumento demográfico en más de un 1% en ocho países: Brasil, México, Venezuela, Ecuador, Bolivia, El Salvador, Guatemala y Nicaragua. En siete países, ambos ritmos de crecimiento fueron similares: Argentina, Colombia,

¹⁴ A. Pinto, El modelo de desarrollo reciente de la América Latina, Ed. FCE, México D.F., 1969, pp.482 y ss.

Paraguay, Perú, Costa Rica, Honduras y Panamá. En los tres restantes países la producción agrícola por habitante registró un franco retroceso: Chile, Uruguay y República Dominicana.

CUADRO N.º 6 AMÉRICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN PAÍSES SELECCIONADOS 1950-1965

Países	Producción Agropecuaria	Población
Bolivia	5.3	21.6
Brasil	4.2	3.0
Colombia	3.0	2.9
Chile	2.0	2.4
Ecuador	7.5	2.8
Paraguay	2.8	2.8
Perú	3.2	2.6
Venezuela	5.5	3.8
Costa Rica	3.5	3.5
El Salvador	4.7	4.2
Guatemala	4.7	2.8
Honduras	3.2	3.7
México	6.4	3.8
Nicaragua	7.2	2.8
Panamá	3.5	3.6
República Dominicana	1.7	3.2

FUENTE: Producción C.E.P.A.L. basada en cifras de la F.O.A.
Población: Centro Latinoamericano de Demografía

Sin duda uno de los motivos de esta insuficiencia, fue la estructura de la propiedad y tenencia de la tierra, y la falta de inversión adecuada. La estructura de la propiedad se caracterizó generalmente por la coexistencia de formas latifundistas y minifundistas, donde predominaban métodos precarios de producción. Lo que llevo en primer lugar, a una insuficiente oferta de productos agropecuarios que no satisfacía la demanda creciente de la población.

Los Años Setenta: Límites de la Sustitución de Importaciones

La aplicación del modelo de sustitución de importaciones (SI) provocó una intensa transformación en diversos aspectos económicos y sociales de la región latinoamericana. En varios países, factores como la expansión de la capacidad productiva, el fortalecimiento de los grupos medios, el crecimiento de los servicios educativos y de salud, y la inserción dinámica en la economía internacional, crearon entre muchos grupos sociales el convencimiento de que el desarrollo marchaba por buen camino (empequeñeciendo con ello, los numerosos e importantes problemas que se gestaron durante la segunda fase de la SI).

Los aspectos positivos recogidos en las evaluaciones demuestran que se consolidaron algunas transformaciones productivas, tecnológicas e institucionales que vistas desde la perspectiva de las propuestas de la posguerra, constituyen avances innegables. Los más notables son:

a) El gran dinamismo conseguido por muchos países de la región durante los primeros años de la década de los setenta. El ritmo de crecimiento del producto regional se aceleraba desde mediados de la década anterior y los primeros años de los setenta, reafirmaron el importante potencial de crecimiento regional. En algunos países y para algunos productos se configuraron mercados suficientemente grandes como para crear espacios dinámicos, aptos para llevar adelante proyectos eficientes con amplias escalas de producción.

b) El proceso relativamente intenso de inversiones y de transformación productiva y tecnológica en algunas de las economías regionales se reflejó en la aparición de nuevas ramas industriales, de empresas modernas en la agricultura y en los servicios, y en la ampliación de la infraestructura. Sin embargo, y sobre todo este aspecto, hay grandes disparidades entre los países.

c) Desde comienzos de los años setenta se logró conciliar la mayoría de las condiciones externas que se fueron creando durante el decenio con la transformación productiva con el fin de alterar la estructura de las exportaciones, diversificando la canasta de productos básicos en el plano nacional e incrementando su contenido de productos manufacturados. Luego, cuando aumentó la liquidez internacional se capturaron montos elevados de financiamiento externo. Para el periodo 1975-1981 las tasas de crecimiento a mediano plazo del volumen de las exportaciones aumentaron en la mayoría de los países hasta alcanzar los valores más elevados de la posguerra. Esta adaptación a las cambiantes condiciones de la economía internacional fue interpretada como una garantía de capacidad para desenvolverse en condiciones externas difíciles. La política lograba aprovechar en función de las circunstancias, las buenas condiciones del comercio mundial o abundante disponibilidad de recursos financieros.

d) La capacidad estatal para mejorar el funcionamiento de los mercados; modernizar las estructuras tributarias y financieras; establecer y manejar eficientemente empresas estatales clave para la transformación productiva; mantener los principales equilibrios económicos dentro de márgenes aceptables, y elevar significativamente los porcentajes del producto destinados al ahorro interno y a la inversión.

e) El poder de reacción demostrado por muchas economías latinoamericanas para conservar durante el período posterior a 1974 el dinamismo industrial y económico global, a pesar del limitado crecimiento de las principales potencias capitalistas. Algunos países latinoamericanos redujeron la importancia relativa de las ramas productoras de bienes de consumo no duradero e incrementaron la producción de bienes intermedios y la metalmecánica. Esta evolución permitió en muchos casos afrontar los problemas de la balanza de pagos mediante la sustitución de importaciones y la expansión de las exportaciones manufactureras.

La confianza que se tenía en el patrón de acumulación se afianzó cuando, frente al receso de la economía mundial de 1974-1976 y la limitada recuperación posterior de los países industrializados, la región logró mantener el crecimiento económico. Muchos países afectados por la crisis energética pudieron mantener e incluso acrecentar sus importaciones, apoyándose en la abundancia de capital externo. Persistió la idea en varios círculos, de que los problemas de la economía internacional eran pasajeros y que pronto se retomaría la tendencia ascendente de la producción mundial.

Conjuntamente a fines de los años sesenta y durante la década de los setenta, la necesidad de recursos financieros, junto con la permisibilidad financiera internacional, determinaron la perspectiva de que los problemas de América Latina eran solucionables mediante el financiamiento externo.

Recordemos que los flujos netos de capital externo fueron, por lo menos, suficientes en el período 1950-1972, para superar las remesas de nuestros países por utilidades e intereses, haciendo que la transferencia neta de recursos hacia la región fuera positiva. En estos años, los flujos proveyeron de divisas estratégicas para paliar las tendencias estructurales al desequilibrio externo y al mismo tiempo fueron vehículo de inversiones clave y de incorporación de tecnología en los sectores dinámicos de la economía. Durante el período de "capital fácil" (1973-1981), la magnitud de las corrientes netas de capital externo se amplió en varias veces, llevando la transferencia neta de recursos externos hacia la región entre 1º y 2º año del producto anual.¹¹

En esta etapa, algunos países fueron paulatinamente modificando sus políticas económicas, en su empeño por aprovechar el dinamismo del comercio exterior. Los gobiernos atribuyeron mayor importancia al fomento de las exportaciones, simultáneamente a medida que mejoraba la entrada de ingresos y capital, se exploró la liberalización de las importaciones y se tendió a uniformar las tasas cambiarias.

En suma, en la evolución del comercio y de la entrada de capital se manifiestan tres factores comunes a la mayoría de los países latinoamericanos: dinamismo comercial, déficit en la balanza de bienes y servicios y abundante financiamiento externo neto con intereses reales bajos. Así en la medida que se captaba un mayor valor de las exportaciones y de tasas bajas de interés, se justificaba ampliar el endeudamiento externo.

¹¹ Richard Lynn Ground, "Los programas ortodoxos de ajuste en América Latina", en REVISTA DE LA CEPAL No. 23, Chile, agosto de 1984, pp. 4.

Sin embargo, pese a estos esfuerzos de política comercial y cambiaria, la estructura económica se muestra incapaz de alterar los antiguos desequilibrios sociales y productivos. Entre ellos, se encontró que:

a) La participación en el comercio internacional continuó ejerciéndose a través de bienes primarios, a pesar de los significativos procesos de industrialización. El impulso externo continuó, por lo tanto, dependiendo de las alternativas y tendencias de la demanda internacional de estos bienes y sus precios. Aún en los casos más notables de diversificación de exportaciones en favor de las manufacturas, la mayor parte de éstas constituyen "industrial commodities" cuyos mercados internacionales reproducen actualmente condiciones similares a las que tradicionalmente han caracterizado a los mercados de productos primarios.

b) El dinamismo y la transformación productiva fueron incapaces de evitar, contrariamente a las expectativas previas, la conformación de sociedades extremadamente inequitativas con una alta concentración del ingreso y de la riqueza, elevados índices de desocupación y un importante segmento de la población en condiciones de pobreza. Además una parte significativa de la transformación productiva estuvo orientada hacia la satisfacción del consumo de los estratos de altos ingresos, afianzando la acción de empresas transnacionales y generando así un desarrollo tecnológico muy dependiente.

c) El patrón de industrialización configuró aparatos industriales altamente desarticulados cuyos procesos productivos eran crecientemente complejos, con intensidades de capital elevadas, resultando en requerimientos de inversión mayores por unidad de producto adicional y en escaldas de producción subutilizadas. Los mayores costos involucrados motivaron a que la protección en cada actividad se haya extendido más allá de lo necesario.¹¹

d) Se continúa observando un carácter asimétrico en la estructura de las relaciones externas, tanto en lo que atañe a la naturaleza de las corrientes de exportaciones e importaciones como en la evolución desfavorable de los términos de intercambio en los países no exportadores de petróleo; a ello se agrega el endeudamiento externo, con sus efectos reales y financieros sobre el ingreso y el deterioro de la balanza de pagos.

e) La debilidad del empresariado local como inversor dejó a cargo de la inversión extranjera o del Estado el núcleo estratégico de las inversiones para el desarrollo. Incluso la movilización de capital privado debió ser acompañada por transferencias casi gratuitas de capital público, protección de emergencia y aplicación prolongada de subsidios de diversa índole. A ello se agregó el manejo de instrumentos arancelarios, cambiarios y crediticios, para operar la transferencia de recursos de las actividades primarias exportadoras a las urbanas e industriales.

f) Si bien se realizaron significativos progresos en la ampliación de las fronteras agrícolas y en la modernización de muchas producciones agropecuarias, con los consiguientes aumentos en la productividad; el sector agrario mantuvo estructuras productivas duales, es decir

¹¹ CEPAL, Crisis y Desarrollo en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, septiembre de 1985, pp. 17.

junto a las eficientes empresas exportadoras y una variedad de productores de dedicados al mercado interno, permanecieron amplios sectores de campesinado dedicados a la agricultura de subsistencia. En buena medida, tanto la modernización como el atraso agrario alimentaron fuertes procesos de urbanización, que persisten más allá de las fases cíclicas de la actividad económica urbana.

Tales hechos establecieron una situación de extrema vulnerabilidad e inestabilidad en el proceso de crecimiento económico, de modo que la visión optimista de los primeros años de los setenta se fue diluyendo paulatinamente hasta transformarse en pesimista al término del decenio.

A partir de 1974 la situación externa comienza a deteriorarse, en especial en los países no exportadores de petróleo. El abundante financiamiento externo y rápido incremento de las exportaciones que permitieron mantener el equilibrio externo, consiguiendo establecer las importaciones en niveles aceptables y por esa vía sostener el nivel de actividad interna, hacia fines de los años sesenta, son mecanismos comienzan a perder efectividad. Por un lado, el rápido aumento de la deuda y los cambios en sus plazos e intereses hicieron que las amortizaciones absorbieran porcentajes crecientes del ingreso. Por otro, el deterioro del precio de los productos básicos terminó por contrapesar el efecto de los fuertes incrementos en el volumen de las exportaciones. Más aún, el gran aumento del financiamiento neto externo fue acompañado de un cambio radical en las fuentes del mismo. En efecto, en los años cincuenta y a principios de los sesenta la mayoría de los capitales que ingresaban en América Latina era de origen oficial y a largo plazo, y en parte se trataba de inversiones directas. En cambio en el decenio de los años sesenta el ingreso de capitales correspondió en gran proporción a fuentes bancarias y comerciales privadas, cuando los rápidos aumentos del petróleo en 1973 y 1979 permitieron que los países de la OPEP acumularan enormes excedentes que fueron luego reciclados por intermedio de los bancos de Estados Unidos, Europa y Japón. En esta etapa se obtuvieron capitales a corto y mediano plazos pero sujetos a intereses cada vez mayores (véase cuadro No.7).

CUADRO No. 7 AMÉRICA LATINA: TASAS DE INTERÉS REAL

años	Tasas de Interés
1973	2.49
1974	0.11
1975	-2.21
1976	-0.22
1977	-0.3
1978	1.23
1979	0.66
1980	0.86
1981	6.11
1982	6.91
1983	6.71

FUENTE: CEPAL, Estudio Económico de América Latina (varios años)

En los países exportadores de petróleo como Venezuela y México, los efectos y el papel de los términos de intercambio en la acumulación de la deuda fue diferente: los favorables precios del petróleo y los flujos financieros generaron un optimismo en cuanto crecimiento e inversión para el futuro, lo que parecía asegurar la inocuidad de la acumulación de la deuda (en la hipótesis de que continuaran los altos precios del petróleo); al mismo tiempo hicieron que esos países se tornaran particularmente solventes a juicio de los bancos comerciales, de manera que se vieron aun más asediados por los bancos para que aceptaran mayores préstamos.

De este modo pueden distinguirse dos subperiodos con respecto a la composición de la deuda de estos países. En el primer lapso, 1963-1977, la deuda pública aumentó con mayor rapidez que la deuda total. Ello se debió a que los créditos bancarios crecieron rápidamente, pero es la parte que corresponde a los préstamos con garantía y a plazos mayores de un año la que se expandió más aceleradamente. Cabe destacar que en 1973 sólo el 39% del saldo pendiente de pago de los créditos bancarios estaba incluido en las cifras de la deuda pública, participación que se elevó a 55% en 1977. Se trata fundamentalmente de eurocréditos otorgados por consorcios de bancos, que en una proporción significativa son tomados por deudores públicos en los países latinoamericanos.

El cuadro No. 8 presenta información individual por países y para la región sobre la evolución y la composición de la deuda externa en los años 1977 y 1980. Los siete países prestatarios principales concentraban en 1980 el 89% de la deuda total y el 93% de la bancaria

en la región respectivamente. En el grupo de los 15 países restantes la participación de los préstamos bancarios es significativamente menor. Sin embargo la dispersión entre ellos es muy grande. Por ejemplo, entre 1977 y 1980 tres de esos países no fueron sujetos de crédito.

CUADRO No 8 AMÉRICA LATINA: DEUDA TOTAL Y PARTICIPACIÓN BANCARIA, SEGÚN PAÍSES SELECCIONADOS.

Países	DEUDA TOTAL			Participación de la deuda bancaria en el total	
	Miles de millones de dólares		T.C.A.	1977	1980
	1977	1980			
Argentina	7.5	24.0	45.6	12.4	22.1
Brazil	32.8	57.2	20.4	76.5	74.8
Chile	4.5	9.6	28.4	34.9	76.5
Colombia	3.9	7.3	23.3	34.2	63.5
El Salvador	26.1	50.1	24.3	77.8	84.8
Perú	6.1	7.9	9.0	56.4	51.3
Venezuela	10.8	27.0	32.5	84.1	85.9
Haití Jamaica y Nicaragua	2.9	3.3	4.5	85.0	37.7
Resto de A.L.	9.3	19.0	26.9	33.8	54.7
Total	104.2	295.4	25.4	70.0	72.9

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información del Banco Mundial.

La mayoría de los países de América Latina contrataron créditos a una velocidad y en montos difícilmente sostenibles, perdiendo la perspectiva del largo plazo. El camino fácil de elevar su gasto en consumo e inversión con base en préstamos bancarios externos fue un proceso prolongado y creciente que se intensificó de 1976 a 1981.

El sustancial incremento de los compromisos externos, pago de utilidades e intereses, agravados por el aumento de las tasas de interés a nivel internacional y por la persistente caída de los precios de las materias primas, empeoraron la situación económica de América Latina.

Aspectos que junto a los límites que ya había marcado la estrategia de crecimiento por la vía de la sustitución de importaciones, condicionaron la situación de crisis y estancamiento económico que la región sufrió durante los años ochenta.

1.3 Crisis y ajuste económico

En el desencadenamiento de la crisis tuvieron participación tanto factores estructurales de largo plazo reseñados en páginas precedentes, como los de corto plazo asociados con el desequilibrio externo. El detonante surgió del esfuerzo adoptado para corregir ese desequilibrio externo en un plazo demasiado breve. En efecto, la incapacidad de acceder a flujos significativos de capital, impidió ganar tiempo para propiciar un ajuste eficiente basado en el cambio de la estructura de la producción en lugar de limitarla o reducirla.

Así, entre 1981 y 1985 América Latina enfrentó una caída del ingreso real, que se revierte hasta 1984 a un nivel inferior en 8% al de 1980. Aunque se registraron diferencias importantes entre países, fue general el descenso del ingreso por habitante y afectó a 17 de los 19 países para los cuales se dispone de estadísticas. Los más graves deterioros corresponden a Argentina, Bolivia, México, Perú y Venezuela (ver cuadro No. 9).

CUADRO No.9 AMÉRICA LATINA: COMPORTAMIENTO DEL PIB TOTAL (TASAS DE CRECIMIENTO)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Argentina	-1.1	-6.9	-5.8	2.6	-11.1	-20.0	16.6	17.1	-19.8	-29.7
Bolivia	0.6	0.9	-4.4	-4.5	-10.8	33.0	-40.3	35.8	-23.7	-22.3
Brasil	7.9	-4.4	0.6	-3.4	2.6	20.5	22.2	-1.1	-4.8	2.1
Colombia	4.7	2.3	1.0	-1.9	-5.6	-9.5	3.9	8.7	10.5	-10.5
Costa Rica	0.8	-2.4	-7.3	2.7	11.0	7.7	30.8	2.4	-8.4	11.5
Chile	7.8	3.8	-12.8	-2.4	7.7	-8.8	12.8	28.0	8.9	32.7
México	8.4	8.8	-0.6	-4.2	6.9	9.7	-22.9	3.7	14.3	3.1
Perú	3.8	4.1	0.3	-12.0	-9.6	-10.6	33.9	24.0	-10.4	-23.3
Venezuela	-1.8	-1.0	-1.2	-3.5	-40.4	4.0	4.6	13.9	13.5	-52.5
AMÉRICA LATINA	5.9	0.4	-1.3	-2.7	3.7	6.4	7.3	4.9	0.6	-7.0

FUENTE: CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1990.

En el periodo de recesión profunda, la contracción del PIB se vio acompañada de graves desequilibrios financieros, que se reflejaban en la cuenta corriente de la balanza de pagos, déficits fiscales y presiones inflacionarias.

En algunos países estos fenómenos coincidieron con rezagos insostenibles en el manejo de la política cambiaria y financiera, lo cual se tradujo en una cadena de devaluaciones abruptas que elevaron el peso del servicio de la deuda externa, expresado en monedas locales. De modo que a partir de 1982, la región dejó de ser sujeto "confiable" de crédito y se convirtió en exportadora neta de recursos: "De 1975 a 1981 ingresaron 176.7 mil millones de dólares en la modalidad de deuda externa. Descontando el pago de utilidades e intereses que ascendieron a 92 mil millones de dólares, las transferencias de capital neto a la región sumaron la cantidad de 84.7 mil millones de dólares, la región pagó 316.8 mil millones de dólares por concepto de pago de utilidades e intereses. Por tanto América Latina transfirió al exterior 219.5 mil millones de dólares."¹⁷

En el periodo 1982-1983 se hace presente un factor singularmente influyente de aceleración de la crisis: se trata de la gran contracción financiera provocada por el sistema bancario privado como reacción ante la crisis. Los bancos privados que suministraban el grueso del financiamiento externo de América Latina, cuya tasa de crecimiento superó el 20% anual a fines de esa década, los redujeron en forma importante, lo que determinó la magnificación del desequilibrio externo.

Además se desaceleró el proceso de industrialización en la mayoría de los países al perder eficacia el aparato productivo (por obsolescencia y estancamiento) y por falta de inversiones productivas para impulsar la renovación del parque industrial.

Ajuste económico

Como respuesta a la situación antes descrita, los gobiernos latinoamericanos fueron confrontados a la necesidad de realizar cambios substanciales en el funcionamiento de la economía. Condicionados por la necesidad de replantear las formas de funcionamiento del capitalismo latinoamericano, la mayoría de los países, aunque con distintos ritmos, se orientaron casi con exclusividad por políticas orientadas al fortalecimiento de las leyes del mercado. Por lo tanto, aspectos como el de la apertura comercial y financiera, privatización, desregulación económica y reforma del Estado se convirtieron en los ejes de la transformación económica de la región.

Hacia fines de 1985, 17 países de América Latina y el Caribe tenían acuerdos de ajuste con el Fondo Monetario Internacional (FMI). De ellos, 10 habían suscrito Acuerdos de Derecho de Giro (ADG, o stand-by) y siete habían acogido a Acuerdos al amparo del Servicio Ampliado (ASA) y 12 países habían adquirido préstamos del Servicio de Financiamiento Compensatorio (CFS) (véase cuadro No.10).

¹⁷ Albert O. Hirschman, "La economía política del desarrollo latinoamericano", en EL TRIMESTRE ECONOMICO, CFE, México D.F., 1987, pp. 370

CUADRO No.10 ACUERDOS DE AJUSTE ENTRE AMERICA LATINA Y EL FMI

<i>País</i>	<i>Fecha del acuerdo</i>	<i>Duración (meses)</i>	<i>Financiamiento condicionado (millones de DEG)</i>
Acuerdos de Derecho de Giro			
Argentina	24 de enero de 1983	15	300
Barbados	1 de octubre de 1982	20	32
Costa Rica	20 de diciembre de 1982	12	92
Chile	10 de enero de 1983	24	300
Ecuador	23 de julio de 1983	12	158
Guatemala	31 de agosto de 1983	16	113
Haití	5 de noviembre de 1983	24	60
Honduras	5 de noviembre de 1982	12	77
Panamá	24 de junio de 1983	18	150
Uruguay	22 de abril de 1983	24	378
Acuerdos del Servicio Ampliado			
Brasil	6 de enero de 1983	239	239
Dominica	6 de febrero de 1981	9	9
Granada	24 de agosto de 1983	14	14
Jamaica	13 de abril de 1981	478	478
México	1 de enero de 1983	411	411
Perú	7 de junio de 1982	650	650
Rep. Dominicana	21 de enero de 1983	371	371

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información oficial

Las políticas de ajuste de los programas de estabilización que el FMI obligó a adoptar a los países miembros para tener acceso a los recursos financieros del propio Fondo o de la comunidad financiera internacional en general fueron un paquete de recetas sobre devaluación monetaria, liberación de precios y contracción de la demanda.

Estas políticas suponían (y suponen) que el mecanismo de precios de mercado libre era el más eficaz y eficiente para orientar hacia la producción de bienes la asignación de recursos que permitirá equilibrar la balanza comercial. De aquí, que en general, se establecieron el siguiente conjunto de políticas:

a) *Política de precios y costos relativos: devaluación y liberación.* La devaluación del tipo fue cambio fue una medida que tuvo por objeto elevar los precios relativos de los bienes

comerciables con respecto de los que no lo son. El supuesto implícito es que la elasticidad de la balanza en cuenta corriente hana que esta respondiese favorablemente a las variaciones del tipo de cambio.

La devaluación fue acompañada de compromisos que obligaban al país a eliminar el control de cambios, los tipos de cambio múltiples y cualquier otra restricción cambiaria. La liberación comercial implicó eliminar controles cuantitativos al comercio y en algunos casos reducir el proteccionismo arancelario. Paralelamente se incluyeron cláusulas que implicaban la eliminación de controles al comercio interno para disminuir aún más las barreras a la reasignación de recursos, por la vía de los precios, hacia sectores que despues de la devaluación resultasen más rentables.

Al mismo tiempo, el control que se establece con mayor rigidez es el relativo a los salarios, lo cual permitiría que no se nulificara la ventaja en los costos relativos que se genera por la devaluación del tipo de cambio.

b) Política de contracción de la demanda agregada El paquete de acciones monetarias comprendió un programa de restricciones al crédito o de alzas de la tasa de interés, mediante el aumento de las reservas del sistema bancario (encaje legal), así como la elevación de las tasas de redescuento del Banco Central y la venta de obligaciones de la tesorería en el mercado interno.

En lo fiscal, se dio más importancia a la reducción del déficit del sector público, básicamente por la contracción del gasto corriente. Ello determina que se implanten rigurosos sistemas de control de los gastos administrativos del gobierno y de las empresas públicas.

El programa de contracción de la demanda también extendió su acción al financiamiento de las brechas de divisas y de ahorro-inversión, limitando la contracción de créditos del sector público (ver cuadro No.11).

CUADRO No. 11. POLÍTICAS DE CONTENIDAD ENTRE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL FMI

País	CRITERIOS DE EJECUCIÓN				COMPROMISOS DE POLÍTICA			
	Activos externos netos	Pagos en mora	Activos internos netos	Credito interno neto	endeudamiento externo	tipo de cambio	tasas de interés	déficit del sector público
			Acuerdos de Derecho de Giro					
Argentina	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	Sector Público	*		-
Barbados	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd			-
Chile	Banco Central		Banco Central	Sector Público	Sector Público	*	*	-
Costa Rica	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	Sector Público	*	*	-
Ecuador	Banco Central		Banco Central	Sector Público	Sector Público	*	*	-
Guatemala	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	nd		*	-
Haití	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	nd			-
Honduras	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd		*	-
Panamá	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd			-
Uruguay	Banco Central		Banco Central	Sector Público	Sector Público	*		-
			Acuerdos de Derecho de Giro					
Brasil	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	Sector público	*		-
Dominica	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd			-
Grenada	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd			-
Jamaica	Banco Central		Banco Central	Sector Público	nd		nd	-
México	Banco Central		Banco Central	Sector Público	Sector público	*	*	-
Perú	Banco Central		Banco Central	Sector Público	Sector público	*	*	-
Rep. Dominicana	Banco Central	t	Banco Central	Sector Público	Sector público	*	*	-

FUENTE: CEPAL, Estudio económico de América Latina (varios años)

La experiencia latinoamericana demuestra que dichos mecanismos no permitieron la corrección permanente del desequilibrio económico, y esto se debe a que el paquete de políticas sólo tiene un alcance temporal; en lugar de desviar recursos hacia el sector externo, intensificar el proceso de exportaciones y reducir la absorción por la vía del consumo, lo único que logra es disminuir las importaciones por la vía de la devaluación. Y cuyos sobre el bienestar son por un lado, actuar en contra de los estratos de más bajos ingresos y desencadenar presiones inflacionarias con la consecuente distribución regresiva del ingreso.

Asimismo la liberación comercial a ultranza condujo generalmente al cierre de empresas que no pudieron (y no pueden) hacer frente a la competencia internacional en el corto plazo que se fija para eliminar las restricciones comerciales.

En suma, la aplicación de estas políticas a las estructuras particulares de los países latinoamericanos compromete la capacidad productiva futura y acentúa el ya grave problema del desempleo, empeorando el bienestar social y desencadenando un control político y social más represivo.

Incluso la recuperación del trienio 1984-1987 se hizo sobre la base de capacidades ociosas y mínimas y selectivas inversiones. Esta forma de recuperación duró muy poco tiempo, ya que en 1987 se anunciaba una nueva recaída acompañada por una declinación sustancial de la inversión.

La incipiente recuperación mitigó los problemas del desempleo de manera extremadamente moderada hasta 1985, en 1985 y 1987 lo hizo de forma más intensa. Particularmente, Argentina mantuvo niveles de desempleo abierto más o menos constantes desde 1981, y los incrementó desde 1985. México tuvo altos niveles entre 1983 y 1984. En el caso de Chile el desempleo ha crecido en forma sostenida desde 1982 en que alcanzó el 20% para 1990 se redujo a 6.6%. En todos los casos, con la excepción de México y Brasil, el desempleo abierto es más alto que antes de iniciarse la crisis de los ochenta.

El crecimiento del desempleo ya era un freno para el comportamiento de los salarios, pero las políticas de estabilización y ajuste agravaron las tendencias salariales y con ello la distribución del ingreso.

Altas tasas de interés, devaluaciones, la contracción del crédito y las presiones inflacionarias, deterioraron los salarios y en algunos casos incluso se aplicó un control salarial deliberado, en el contexto de una creciente liberalización de precios. La política de ajuste eliminó la indización salarial allí donde existió, o incrementó los controles salariales. Los casos más dramáticos de deterioro fueron: Perú, México, Brasil y Venezuela.

Por otro lado, las políticas de corte estabilizador y reactivador fracasaron en el mediano plazo en Brasil, Argentina y Perú, dando lugar a procesos hiperinflacionarios que fomentaron la especulación y la ganancia fácil. Por ejemplo, entre 1982 y 1989 la inflación crece 42.2% anualmente (356.9% en promedio durante el periodo), llegando a alcanzar en este último año una tasa promedio de 1 157.6%. Los países que más contribuyeron a la formación de esta tasa

fueron: Argentina con 3 731%, Nicaragua 3 452.4%, Perú con 2 948.8%, Brasil con 1 476.1% y Venezuela con 90%.¹⁹

Otro factor clave en el proceso inflacionario ha sido el déficit fiscal, imposible de reducir rápidamente en algunos países. Esta imposibilidad ha estado marcada por el pago de la deuda externa y la necesidad de contraer deuda interna para enfrentar los problemas fiscales. Durante el período comprendido entre 1982 y 1989, el endurecimiento externo creció 27.2%, a una tasa anual promedio de 3.4%. En 1989, la deuda externa de la región fue de 415.9 mil millones de dólares, donde destacan por su alto endeudamiento: Brasil (111 100 millones de dólares), México (99 900 millones de dólares) y Argentina (61 100 millones de dólares).

En cuanto al proceso de liberalización comercial, se propicia un incremento considerable de las importaciones, muchas de ellas suntuarias, que se traducen en un significativo déficit comercial. Es mas, algunos sectores que producían para el mercado interno se transforman de productores en comerciantes importadores. Y este, no es precisamente un escenario compatible con las exportaciones como motor de crecimiento sostenido.

De 1982 a la fecha, los países latinoamericanos han pretendido dinamizar su sector externo mediante el impulso a sus exportaciones. De 1985 a 1991 lograron transformar el déficit comercial en superávit, sin embargo, este superávit conlleva a que la tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones ha sido en algunos años mas dinámica que su valor, por lo tanto el esfuerzo exportador sigue siendo sometido al deterioro de los términos de intercambio, los cuales muestran una variación acumulada de -28% entre 1981 y 1992.²⁰

También se observa que las exportaciones manufactureras logran situarse entre el 30 y el 55% de las exportaciones totales de la región, pero llama la atención que éstas sólo se concentran en pocos productos, algunos de los cuales están ligados a las exportaciones intraindustriales e intrafirmas y se relacionan con la producción metalmeccánica y electrónica principalmente, mientras que las exportaciones tradicionales todavía representan un tercio del comercio exterior entre las que destacan flores, hortalizas, frutas y otros alimentos, posibilitando cierta especialización en productos de poco valor agregado.

El superávit logrado hasta 1991 se reinvierte en 1992 y se profundiza en 1993 al sumar para este año 14 470 millones de dólares; esta situación se deriva de la apertura indiscriminada y la necesidad de reactivar la inversión productiva factores que han incentivado el crecimiento de las importaciones hasta niveles poco controlables.

En el ámbito financiero se han introducido modificaciones a las legislaciones correspondientes para atraer inversión extranjera, sin embargo, la inversión directa destinada a la

¹⁹ Alan Fajfile Reinoso, "América Latina: nuevos retos viejos problemas", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO Vol. XXV, No. 92, octubre-diciembre, México D.F., 1994, pp. 89.

²⁰ Irma Matrique Campos, "América Latina: reestructuración financiera y autonomía de la banca central", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO, Vol. XXV, No. 99, octubre-diciembre, México D.F., 1994, pp. 184.

región representa cada vez menor proporción de flujos anuales, después de captar el 13.5% de la IED mundial entre 1976 y 1980, los países latinoamericanos sólo lograron captar el 4.4% de esa proporción entre 1989 y 1991.²⁰

Entre 1990 y 1993 ingresaron a la región 101 000 millones de dólares como entradas netas de capital, de éstos 32.3 millones de dólares fueron IED, capital concentrado en pocos países entre los que destacan México, Brasil, Colombia, Chile y Venezuela.

En resumen, los procesos de ajuste y luego la aplicación de las estrategias liberales han conducido a la región a que los flujos de capital sean nuevamente "la solución" que esta permitiendo temporalmente financiar los problemas de la balanza comercial.

Así, el límite externo sólo ha sido postergado, América Latina lleva mucho tiempo en el ejercicio de esa estrategia de libre comercio, no intervención estatal y fuerte presencia de capital extranjero que sólo ha profundizado la heterogeneidad productiva con una estructura poblacional y social polarizada.

²⁰ Berenice Ramírez (et al.), "América Latina en los ochenta", MOMENTO ECONÓMICO, No.70, México, IIEc-UNAM, 1993.

2. EL PROCESO DE URBANIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

2.1 Crecimiento Demográfico²³

La evolución de la población en la región latinoamericana presenta tasas superiores a cualquier otra área mundial desde 1930. El impulso arranca en el siglo pasado, en el que se registra un crecimiento gradual del 1% anual entre 1800 y 1850 que, posteriormente, se acelera al 1.5% entre 1850 y 1900. Esta tasa se mantiene durante la primera parte del siglo, hasta que, hacia 1930 se sitúa ya en el orden de 1.9%. A partir de esa fecha y durante la sustitución de importaciones las tasas de crecimiento alcanzaron la cifra de 2.9% anual.

Pese a la crisis económica de los años treinta, la población continuó multiplicándose a un ritmo cada vez más rápido, alcanzando los 126 millones de habitantes en 1940, lo que significó un índice de crecimiento anual del 1.9%. Esta tendencia continuó a lo largo de las siguientes décadas; en cifras absolutas (cuadro No.12), la población de América Latina aumentó de 159.7 millones en 1950 a 278.9 en 1970, este incremento de 119.2 millones de personas (comparado con el de 54.9 millones de los dos decenios anteriores) representó un aumento poblacional nada despreciable, sobre todo cuando este influyó en las opciones de empleo.

Aunque las cifras absolutas de población muestran un fuerte aumento, la situación particular de cada nación es desigual. Las tasas de crecimiento de Argentina y Uruguay son de las más bajas del continente, mientras que Brasil, Venezuela y Costa Rica alcanzaron su más alto nivel demográfico en la década de los cincuenta. Honduras, Nicaragua y Bolivia son los únicos países del continente que mostraban tendencias a seguir aumentando sus tasas de crecimiento, el primero de estos países (para tomar un caso típico) arrojó una tasa de 3.25 en 1960, hacia 1965 sube a 3.4% y en 1975-1980 a 3.6%, representando la tasa más alta de la región.

Para explicar este comportamiento, siempre ha sido necesario recurrir a la información proporcionada por los niveles de natalidad, mortalidad y migración internacional que, por su naturaleza se perfilan como componentes del crecimiento natural de la población.

²³ La mayor parte de las cifras citadas están tomadas de las publicaciones realizadas por la CEPAL y el CELADE.

CUADRO No.12 AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN ABSOLUTA EN PAÍSES SELECCIONADOS (En miles)

país	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970
Argentina	14.169	15.296	17.085	18.908	20.850	22.545	24.352
Bolivia	2.508	2.740	3.013	3.322	3.696	4.136	4.658
Brazi	41.233	46.126	52.326	60.886	70.327	80.954	93.245
Colombia	9077	10.202	11.629	13.516	15.877	18.692	22.160
Costa Rica	619	717	849	1.020	1.249	1.494	1.736
Cuba	4.566	4.932	5.520	6.133	6.819	7.553	8.341
Chile	5147	5.556	6.058	6.623	7.263	8.091	9.177
Ecuador	2.884	2.863	3.225	3.709	4.323	5.098	6.028
El Salvador	1.633	1.753	1.922	2.170	2.512	2.917	3.441
Guatemala	2.201	2.596	3.024	3.456	3.965	4.581	5.292
Haití	2.859	3.085	3.380	3.727	4.138	4.623	5.229
Honduras	1.119	1.236	1.389	1.581	1.849	2.182	2.583
México	19.815	22.841	26.640	31.798	38.606	46.996	56.778
Nicaragua	893	999	1.133	1.292	1.500	1.741	2.021
Panamá	595	675	765	882	1.021	1.187	1.406
Paraguay	1.111	1.213	1.337	1.525	1.78	2.14	2.519
Perú	6.685	7.285	7.968	8.743	9.624	10.649	11.836
República Dominicana	1.759	2.062	2.313	2.573	3.127	3.771	4.448
Uruguay	1.947	2.061	2.198	2.356	2.542	2.751	2.989
Venezuela	3.710	4.335	5.337	6.413	7.742	9.372	11.255
subtotal (20 países)	24194	1.38.006	157.094	179.717	207.032	238.305	274.914

FUENTE: CELADE, *Boletín Demográfico*, No. 10, julio de 1972

a) Tendencias de la fecundidad

En la década de 1950-1960 los países latinoamericanos presentaban una alta tasa bruta de natalidad (número de nacidos por cada mil habitantes) de 41,8%, cifra que fue mostrando una

disminución importante hasta llegar a 36% en 1980. Este movimiento ha sido continuo en varios países como puede verse en el cuadro No.13.

CUADRO No. 13 AMÉRICA LATINA: TASAS BRUTAS DE NATALIDAD EN PAÍSES SELECCIONADOS

País	Tasa bruta de natalidad (por mil)		
	1950	1960	1970
Argentina	25.1	23.3	22.9
Bolivia	38.2	44.0	43.8
Brasil	36.4	39.8	37.3
Colombia	37.7	45.0	44.0
Costa Rica	45.7	48.0	44.5
Cuba	22.4	31.5	28.0
Chile	35.7	38.3	27.2
Ecuador	42.5	46.0	45.0
El Salvador	45.8	47.6	46.7
Guatemala	45.3	47.6	42.5
Haití	42.2	44.0	44.0
Honduras	45.4	46.7	48.4
México	44.2	45.0	44.0
Nicaragua	45.7	47.0	46.4
Panamá	40.6	42.1	39.5
Paraguay	43.5	45.0	45.0
Perú	38.4	43.0	41.0
República Dominicana	45.2	49.1	48.3
Uruguay	21.1	22.0	21.1
Venezuela	39.6	43.4	40.6

FUENTE: CELADE, Boletín demográfico No. 10, junio de 1972

Los países que muestran la declinación más pronunciada son Costa Rica, Chile, Venezuela y Colombia, cuyas tasas de natalidad bajaron en más de 10% entre 1960 y 1970.

Disminuciones menos marcadas aunque importantes, se observaron en Ecuador, El Salvador, Paraguay, Haití y Panamá, que bajaron en un valor cercano al 5% durante el mismo período.

En suma, en América Latina la natalidad mostró una enorme heterogeneidad, y aunque los niveles fueron suficientemente elevados si se les compara con los países altamente industrializados, se advierte una tendencia manifiesta hacia una disminución de las tasas generales.

b) Tendencias de la mortalidad

Gracias a los pocos datos que se tienen sobre la evolución de las tasas de mortalidad, se sabe que éstas eran bastante elevadas hacia fines del siglo XIX, alcanzando niveles superiores al 25%, aunque en esa época ya se observaban signos de descenso bastante vigorosos en países como Costa Rica, Argentina, Chile y Uruguay.²²

Sin embargo, los indicios históricos hacen ver que el descenso marcado comenzó en la década de los años treinta, alcanzando su punto culminante después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los conocimientos y los logros científicos de la medicina se incluyeron en los planes gubernamentales de salud pública.

En el cuadro No.14 se muestran las tasas brutas de mortalidad para ocho países y el continente en general.

En él, se puede ver que el cambio fundamental se produce entre 1945 y 1960, para luego disminuir la velocidad del ritmo de descenso. No obstante, es necesario hacer una disquisición respecto al comportamiento particular de cada nación. Una clasificación tipológica²³ puede distinguir entre cuatro grupos de países:

- i) Países cuya fecundidad y mortalidad han descendido a niveles análogos a los que existen en las naciones industrializadas. En concreto, se trata de Argentina y Uruguay, con tasas de crecimiento demográfico del 15 y 12% anual, respectivamente.
- ii) Países cuya transición a un patrón demográfico similar al grupo anterior parece estar avanzada, como es el caso de Chile y Cuba.
- iii) Países en los que la mortalidad elevada limita el crecimiento a tasas moderadas, pese a la elevada fecundidad, como en Haití y Bolivia.
- iv) Países con tasas de natalidad elevadas y frenada mortalidad, que corresponden al resto de América latina.

²² R. García (et al.), *Economía y demografía del desarrollo en América Latina*, Ed. FONDO DE CULTURA ECONOMICA, Mexico D.F., 1987, pp. 33

²³ Esta tipología se retoma de CELADE, *Población y desarrollo en América Latina*, Vol. 1, Santiago de Chile, 1975, pp.48

CUADRO No.14 AMÉRICA LATINA: TASAS BRUTAS DE MORTALIDAD

	PERÍODO			
	1935-1940	1945-1950	1960	1975-1980
Argentina	11.6	9.2	6.7	8.9
Costa Rica	20.0	14.1	9.1	5.3
Chile	23.3	18.3	13.8	9.0
El Salvador	21.1	20.0	19.3	10.1
Guatemala	26.5	24.0	18.8	11.7
México	23.3	18.5	9.0	8.0
Uruguay	10.0	8.5	8.1	10.0
Venezuela	17.8	17.4	7.5	6.9
América Latina	20.5	17.9	11.1	9.0

FUENTE: 1935-1960 CELADE, Boletín Demográfico, No. 10, julio de 1972; 1975-1980, CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1982.

c) Esperanza de vida

Hacia 1900 las expectativas de vida de la mayor parte de los países latinoamericanos no eran de más de 27 años, cifra que representaba la mitad de la que mostraban los países industrializados de aquella época. Hasta los años de 1940 y 1960, las expectativas aumentan de 38 años a 55.8 en promedio.

Al dividir las poblaciones según su sexo, existen importantes diferencias, ya que la esperanza de vida en los hombres es menor en más de cuatro años a la de las mujeres. Sin embargo, no puede desconocerse que para ambos sexos se experimenta un aumento importante entre 1960 y 1975 en más de cinco puntos.

De estos tres puntos se trasluce que la estructura poblacional de América Latina sufrió un proceso de cambio, especialmente a razón de la baja mortalidad en general, una mayor esperanza de vida y del cambio en los patrones de consumo y urbanización. La dirección que estas variables tomaron ha tenido consecuencias incalculables sobre el problema del empleo en las ciudades.

2.2 Tendencias históricas

La evolución del grado de urbanización de un país puede observarse de dos formas: pueden considerarse los cambios en la proporción de la población que vive en localidades de distinto tamaño en los censos sucesivos, o se puede comparar el aumento de la población que habita en ciertas ciudades con el aumento de la población total del país. En el primer método de análisis va implícito el problema de la comparabilidad entre los censos. Con el segundo método de análisis, la población urbana se refiere siempre a las mismas localidades, por lo tanto su crecimiento se refiere siempre a las mismas localidades, así que obedece sólo al aumento de sus respectivas poblaciones.

En el cuadro No.15 se dan datos sobre la tasa media anual de crecimiento de la población durante varios períodos, en las localidades de tamaño determinado según el año del censo y la población total de 15 países de la región. Puede observarse que la población de las grandes ciudades aumenta con mayor rapidez que las localidades con 20 000 a 100 000 habitantes. Las tasas de crecimiento de las zonas de 20 000 habitantes y más son, con muy pocas excepciones muy elevadas. Los aumentos medios anuales superiores al 4 ó 5% son frecuentes.

CUADRO No. 15 AMÉRICA LATINA (países seleccionados): TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN QUE HABITA EN DETERMINADAS ZONAS URBANAS

Año	Período Inter-censal	Categoría de las localidades				Población Total
		Más de 100 000	De 20 000 a 100 000	Más de 20 000	Menos de 20 000	
<i>Costa Rica</i>	1927-1950	3.0	...	3.0	2.1	2.2
<i>México</i>	1940-1950	4.2	3.1	4.1	2.3	2.6
<i>Panamá</i>	1940-1950	1.3	1.6	1.4	1.2	2.8
<i>Argentina</i>	1914-1950	2.5	2.8	2.5	...	2.0
<i>Bolivia</i>	1906-1950	2.9	2.0	2.4	1.9	1.1
<i>Brasil</i>	1940-1950	4.2	4.0	4.2	2.3	1.9
<i>Colombia</i>	1938-1951	5.4	4.9	5.2	1.5	2.2
<i>Chile</i>	1940-1952	2.6	2.4	2.6	0.7	1.2
<i>Paraguay</i>	1937-1950	4.9	...	4.9	2.4	2.7
<i>Perú</i>	1876-1940	2.1	1.7	1.9	1.1	1.2
<i>Venezuela</i>	1941-1950	6.8	7.3	7.0	1.5	3.0

FUENTE: P. Hawer, *La urbanización en América Latina*, p. 107 y 108

Por consiguiente sólo cuando se examina el "crecimiento urbano" (es decir el aumento del número de personas que residen en localidades urbanas) se aprecia que América Latina experimentó una transformación urbana muy importante. Las tasas anuales de crecimiento urbano implicaban que la región duplicaba su población en menos de 15 años.

Los índices de urbanización correspondientes a los censos levantados alrededor de 1950 corroboran esta afirmación. En el **cuadro No.16** se da el porcentaje de la población que vive en localidades de 20 000 y más, de 100 000 habitantes y más, y se indica el porcentaje urbano según las definiciones censales.

CUADRO No.16 AMERICA LATINA: INDICES DE URBANIZACIÓN EN PAISES SELECCIONADOS

PAIS	AÑO	(% de la población en localidades de:		(% de la población urbana
		20 000 habitantes	100 000 habitantes	
Costa Rica	1950	17.8	17.5	53.8
El Salvador	1950	13.0	8.7	51.8
Guatemala	1950	11.2	10.2	25.0
México	1950	24.1	15.1	42.0
Panamá	1920	22.4	15.9	36.0
Rep. Dominicana	1950	11.1	8.5	23.8
Argentina	1947	48.3	37.2	62.2
Bolivia	1950	19.7	10.5	33.6
Brazil	1950	20.2	13.2	36.2
Colombia	1951	22.3	14.7	37.8
Chile	1952	42.9	28.5	60.2
Ecuador	1950	17.8	14.6	28.5
Paraguay	1950	15.2	13.2	34.6
Perú	1940	13.9	8.4	36.1
Uruguay	1950	36.2	32.6	n.d.
Venezuela	1950	31.0	16.6	53.8

FUENTE: P. Hauser, *La urbanización en América Latina*, pp.193

Puede advertirse que, entre los países hay notables variaciones en el grado de urbanización. Argentina (1947), Chile (1952) y Uruguay (1950) figuran entre los quince países más urbanizados del mundo, sus respectivos porcentajes de población urbana fueron de 48.3, 42.9 y 36.2 respectivamente.

La expansión urbana se manifestó asimismo, en el aumento del número de ciudades: de 320 en 1950 a 516 en 1960 y a 828 en 1970, particularmente, los núcleos más grandes (de 500 000 o más habitantes) aumentaron de 12 a 33 entre 1950 y 1970, en tanto que el número de metrópolis de más de 1 millón de habitantes, pasó de 7 a 16 durante el mismo período.

La intensidad con que se llevó acabo la urbanización latinoamericana privilegió la multiplicación del número de ciudades grandes con una concentración de población en aumento. En 1950, alrededor del 49% de la población urbana y del 13% de la población total de América Latina vivía en ciudades con 500 000 o más habitantes. En 1960 estas cifras habían llegado al 52 y al 17% respectivamente, y en 1970, el 56% de los residentes urbanos y el 23% de todos los latinoamericanos vivían en ciudades grandes (cuadro No.17).

CUADRO No.17 AMÉRICA LATINA (20 PAÍSES): NÚMERO DE CIUDADES Y DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA SEGUN EL TAMAÑO DE LA CIUDAD, 1950-1970

Tamaño de la ciudad	Número de ciudades			Población urbana			Población urbana en cada categoría (porcentaje)			Población total en cada categoría (porcentaje)		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
1 millón y más	7	11	16	16,353	29,729	51,759	40.7	43.9	45.9	10.4	14.4	18.8
500 000 - 1 millón	5	8	17	33,878	51,855	115,800	8.8	11.1	10.3	2.1	2.6	4.2
100 000 - 500 000	49	73	118	104,322	136,650	224,116	28.3	22.2	9.8	6.6	7.6	8.2
50 000 - 100 000	58	105	169	39,222	71,133	117,750	2.5	10.5	13.4	2.5	3.4	4.3
20 000 - 50 000	201	319	511	6,431	9887	15,432	1.3	14.5	11.7	3.9	4.5	5.6
Total	320	516	828	40186	67845	112961	100	100	100	25.6	32.8	41.1

FUENTE: CELADE, Boletín Demográfico, No. 10, junio de 1972

La explosión urbana favoreció el mantenimiento de industrias de baja productividad, contribuyó a que los salarios se establecieron en un bajo nivel, a intensificar la escasez de vivienda y transporte, y a incapacitar a las autoridades para suministrar servicios básicos de salud y educación.

La explosión urbana favoreció el mantenimiento de industrias de baja productividad, contribuyó a que los salarios se establecieran en un bajo nivel, a intensificar la escasez de vivienda y transporte, y a incapacitar a las autoridades para suministrar servicios básicos de salud y educación.

2.3 Migración interna

A la vez que aumenta la población, se observa un rápido proceso de redistribución geográfica de los habitantes. Los factores que lo impulsan responden principalmente a condiciones económicas: el acentuado contraste entre las condiciones de desarrollo económico y social de una o pocas ciudades, según el caso, y las del resto del territorio latinoamericano diferían de las pobres o pocas oportunidades para la masa de población que vivía fuera de aquellas zonas. Para los trabajadores rurales el mejor de nivel de ingresos sólo se conseguía en las ciudades, lo mismo que para los artesanos y trabajadores manuales en busca de un empleo más estable. De este modo, las principales corrientes migratorias interiores siguen la vía rural-urbana, en toda su graduación, desde las comunidades agrícolas hasta los centros metropolitanos. El cuadro No.18 muestra la importancia de este tipo de migración en el crecimiento de las ciudades en 9 países.

CUADRO No.18 AMERICA LATINA (países seleccionados):
INCIDENCIA DE LA MIGRACION INTERNA Y DEL AUMENTO
NATURAL EN EL CRECIMIENTO URBANO

País	Periodo	Causas del crecimiento urbano		
		Aumento natural	Migración interna	Total
Venezuela	1947-1950	26%	74%	100%
Colombia	1938-1952	32%	68%	100%
Rep. Dominicana	1935-1950	25%	75%	100%
Nicaragua	1940-1953	35%	65%	100%
Paraguay	1937-1950	45%	55%	100%
El Salvador	1930-1950	40%	60%	100%
Brasil	1949-1950	21%	79%	100%
Chile	1940-1952	53%	47%	100%
Cuba	1931-1943	74%	26%	100%

FUENTE: P. M. Hauser, *La urbanización en América Latina*, pp. 113

De su análisis se desprende que en seis de ellos, la migración fue el factor principal del crecimiento urbano, mientras que en los cuatro restantes tuvo mayor importancia el crecimiento natural.

Las razones fundamentales para la migración de las áreas rurales son de orden económico y social. En el aspecto económico, las migraciones reflejan el desequilibrio de las economías rural y urbana. Los migrantes sufren la presión causada por su situación crítica de pobreza, sobre todo el atraso de la tecnificación y a los sistemas de tenencia de la tierra (grandes propiedades trabajadas con deficiente productividad o extensiones demasiado pequeñas que no permitan la tecnificación). Y agravada por la falta de oportunidades en el medio rural en cuanto a ocupación, ingresos, educación y por el deterioro de la relación hombre-tierra en la agricultura, como efecto de la rápida disminución de la mortalidad en las zonas rurales sin una reducción paralela de la fecundidad.

Uno de los problemas que indudablemente tienen que afrontar estos individuos llegados del campo, es su falta de experiencia y conocimientos técnicos. Su experiencia en el sector agrícola no los ha equipado para el empleo industrial. Esta falta de personas capacitadas limitó, a su vez, la posibilidad de desarrollo industrial en las zonas urbanas. Podría, inclusive sostenerse, que aún cuando las manufacturas ofrecieran nuevos puestos de trabajo suficientes, la carencia de calificación necesaria inhabilitaría a la mayoría de los trabajadores migrantes para aprovechar dichas oportunidades.

Ahora bien, aunque reiteradamente se ha hecho referencia al influjo de la migración dentro del fenómeno de la urbanización, vale la pena señalar que las poblaciones que habitan en núcleos urbanos empobrecidos no sólo se componen de contingentes venidos del campo. Es importante señalar que algunos de los nativos de las ciudades también se han visto sujetos a condiciones precarias de vida.

3. El desarrollo industrial en la Estructura del Empleo

La modificación en los sectores urbanos de países como Argentina, Brasil, México, Uruguay y Chile entre otros, implicados en el proceso de industrialización sustitutiva de bienes de consumo, significó una determinada "modernización" de la economía, de la sociedad y de la cultura urbana en la región.

Específicamente, pese a los esfuerzos de industrialización, la sustitución de importaciones no logra conseguir el carácter de crecimiento endógeno tan codiciado por latinoamericanos. Sin embargo, el tipo de desarrollo conseguido de esta forma, generó los siguientes cambios, entre los más importantes:

1. En el interior de los sectores productivos la distribución del capital y otros recursos influyó en los niveles tecnológicos implementados y en las disímiles productividades obtenidas. Algunas empresas de punta y en general, grandes conglomerados transnacionales, satisfacían una porción considerable del mercado, mientras que la gran mayoría de las unidades productivas,

escasamente dotadas de lo necesario para producir adecuadamente, empleaban una proporción considerable de fuerza de trabajo, pero generaban sólo una pequeña parte del producto.

2. El carácter monopolístico de la organización de la producción y del mercado se debe a que los inversionistas extranjeros pertenecen a redes de monopolios internacionales.

3. Aparece una mayor exigencia de fuerza de trabajo mejor calificada pero en volúmenes reducidos dadas las características tecnológicas implicadas en el sistema de "capital intensivo".

4. Las empresas dedicadas a la producción de bienes de uso duradero y bienes de capital intermedios se expanden más rápidamente y son consideradas como las más productivas y de mayor rentabilidad.

5. Los grupos empresariales monopolísticos no operan en función de las necesidades económico-sociales de la población, las ramas más activas son aquellas que tienen en este momento las que mejor sirven a la acumulación de capital.

6. La localización de la producción industrial, rodeada por la presencia de instituciones administrativas, técnicas y educacionales, y por el despliegue de recursos en energía y servicios; contribuye al desnivelamiento entre regiones y entre ciudades; en términos de desarrollo y "modernización".

Desde el punto de vista del contenido de la sociedad urbana que se desarrolla bajo esta forma de industrialización, un hecho decisivo es el carácter crecientemente restrictivo del mercado urbano de trabajo industrial. Al mismo tiempo que el aumento de la población de las ciudades industriales refuerza su atractivo, las características descritas del proceso de industrialización suponen una estructura tal del mercado de trabajo urbano que es totalmente imposible para las crecientes corrientes migratorias y para las nuevas generaciones populares, nacidas en las mismas ciudades, incorporarse de manera estable y consistente en la estructura productiva de la sociedad urbana.

Ocupación en las actividades agrícolas y no agrícolas

a) La ocupación agrícola

La primera indicación de la estructura del empleo y las más significativa de todos los países es la relación entre el empleo agrícola y no agrícola. En 1950 la población activa de la agricultura representaba el 53% del total de la población activa, dejando 47% para todas las actividades no agrícolas. Para 1962 constituía apenas el 46% del total de la región (**cuadro No.19**).

Las actividades agrícolas, junto con las forestales y la pesca absorbían en 1925-1950 hasta 40 por ciento del incremento total del empleo, mientras que en las décadas posteriores, esas actividades proporcionaron empleo sólo a 26% del incremento de los trabajadores.²⁴

El proceso de absorción de la fuerza trabajadora por el sector agrícola fue muy desigual entre los distintos países latinoamericanos. Así, en el decenio 1950-1960, en Argentina, Uruguay

²⁴ CEPAL, Estudio económico de América Latina 1956; ONU, Santiago de Chile, pp. 46

y Chile ese sector sólo dio ocupación a 6% del incremento de la fuerza de trabajo; en Venezuela al 11%; en Colombia al 17%; en Brasil, al 25%; en México al 35%; en Perú, al 37% y en Centroamérica al 53%. de estas cifras se deduce que el empleo agrícola crece muy lentamente en los países de mayor densidad de población urbana, y que la fuerza de trabajo tiende a disminuir en ello; y que en aquellos países en que el ritmo de crecimiento de la población urbana ha sido muy rápido, como Venezuela, Brasil y Colombia.

CUADRO No.19 AMÉRICA LATINA: POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA
(miles de personas y porcentajes)

	1950	1955	1960	1962
A POBLACIÓN TOTAL	150,638	172,753	199,144	210,748
Población rural	91,926	99,593	107,954	111,512
porcentaje del total	61.0	57.5	54.2	52.9
Población urbana	58,712	73,160	91,190	99,236
porcentaje del total	39.0	42.5	45.8	47.1
B POBLACIÓN ACTIVA	51,305	58,120	65,951	69,710
Agrícola	27,433	29,314	31,480	32,410
porcentaje del total	53.5	50.4	47.7	46.5
No agrícola	23,872	28,806	34,471	37,300
porcentaje del total	46.5	49.6	52.3	53.5

FUENTE: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1964, pp.42

b) La ocupación no agrícola

Por su parte, las actividades no agrícolas absorbieron durante el cuarto de siglo 1925-1950 más de 12 millones de personas (60% del incremento total del empleo), mientras que durante el decenio 1950-1960, estas mismas absorbieron una cifra muy parecida, arriba de 11 millones de personas, que representaban alrededor del 73% del incremento total de la ocupación durante este período. Sin embargo, este fenómeno no corresponde a un incremento adecuado de la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo en actividades plenamente productivas, sino más bien al acelerado crecimiento de la población urbana.

En estas condiciones, se intensifica el fenómeno de desplazamiento de trabajadores hacia actividades poco productivas y remuneradas. Esto implica la continuación del proceso de distorsión de la estructura de la ocupación urbana, que influye a su vez en el ritmo de desarrollo económico latinoamericano y crea agudos problemas y tensiones sociales, aspectos que se han agravado en los últimos años.

i. La industria manufacturera

Las altas tasas de crecimiento de la fuerza laboral se registraron en el momento que las políticas de desarrollo económico de los países latinoamericanos mostraban esta fuerte inclinación urbana. El modelo por la sustitución de importaciones, provocó un rápido desarrollo de la industria doméstica mediante la protección de elevadas tarifas arancelarias, la erogación de cuantiosas inversiones por parte del Estado en dicho sector y en la firma de acuerdos comerciales internos que daban prioridad a la industria urbana por encima de las actividades agrícolas. La consiguiente aceleración del proceso de industrialización se concentró en una o dos ciudades de cada país, ya que éstas eran las únicas áreas que disponían de la infraestructura requerida y de mercados suficientemente grandes.

En general, durante los años cincuenta y sesenta, la industria fabril absorbió el 9.5% del incremento de la fuerza de trabajo total de América Latina (ver **cuadro No.20**).

CUADRO No.20 AMÉRICA LATINA: ABSORCIÓN DEL INCREMENTO NETO DE LA POBLACIÓN ACTIVA POR SECTORES DE LA ECONOMÍA Y TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN CADA SECTOR. (miles de personas), 1950-1960

Sector	incremento	(%) del incremento	tasa de crecimiento
TOTAL	15 071	100.0	2.5
A Agrícola	4 025	26.7	1.3
B No agrícola	11 046	73.3	3.7
1. Bienes y servicios básicos	4 865	32.3	3.4
a) Minería	130	0.9	2.1
b) Manufactura	2 171	14.0	2.5
i) fabril	1 439	9.5	3.3
ii) artesanal	672	4.5	1.5
c) Construcción	1 341	8.9	3.3
2. Servicios	6 181	41.0	4.1
a) Comercio	2 065	13.7	4.1
b) Gobierno	783	5.2	3.8
c) Actividades no especificadas	332	2.0	2.2

FUENTE: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1964, pp. 42

En Argentina, Uruguay y Chile con un nivel de industrialización y urbanización relativamente avanzado, la participación de la industria fabril apenas alcanzó a 5-4%, mientras que en nuestro caso fue de 17%, en Venezuela 13, en Perú 11 y en Brasil y Colombia 8 y 7%, respectivamente.

La participación de la ocupación fabril en el total se eleva entre 1925 y 1950 del 3.5% al 6.9%, mientras que el empleo artesanal disminuye rápidamente, pasando del 10.2% de la ocupación global al 7.5%. Este proceso se prolonga en las décadas posteriores aunque con menor intensidad. El empleo fabril alcanza en 1969 el 7.7% mientras que el artesanal cae al 6.1%.²⁵

Para el conjunto de América Latina, la participación del empleo fabril respecto al total de la ocupación urbana creció rápidamente entre 1925 y 1945, pero se estabilizó y hasta tendió a disminuir durante la posguerra.

No sólo con relación al total del sector manufacturero se observan síntomas de debilitamiento en la capacidad para contribuir a la absorción creciente de población urbana, ya que esos síntomas alcanzan incluso al estrato fabril. Esto nos induce a pensar que cuanto más se adelantaba en el grado de industrialización, más se debilitaba la capacidad de generar nuevos empleos; por una parte, las nuevas técnicas empleadas implican una mayor utilización proporcional del factor capital en detrimento del factor trabajo; y por otra, los efectos de la propia expansión industrial sobre el empleo existente en ese sector, son de gran importancia debido a la progresiva eliminación de establecimientos artesanales, que estaban empleando una mayor proporción de trabajo por unidad de capital.

ii La industria de la construcción

El sector de la construcción tuvo un papel tan importante como la producción fabril en la absorción directa de trabajadores. Entre 1950 y 1960 la construcción ocupó el 8.9 por ciento del incremento del empleo total. En Argentina, Chile y Uruguay la construcción emplea 3.8% del incremento de la PEA, porcentaje que en Brasil llega a 13.5, en Colombia, a 8.9; en México a 6.7; en Venezuela, a 5.1%.

A partir de 1960 la absorción de la construcción disminuyó en el conjunto de la región y estuvo sujeta a fuertes fluctuaciones. En un grupo de países que comprende a Chile y otros países de la Costa del Pacífico hasta México, la ocupación se incrementó a merced de los programas de vivienda y obras públicas; en cambio en Argentina en 1962 y 1963, y en Brasil en 1963 y 1964, la ocupación en esta actividad se redujo por efecto del decaimiento que sufrieron las economías de estos países. En consecuencia, la cuota de la construcción en el empleo total, que ascendía casi a 4.8% en 1960, bajó a 4.6% en los siguientes años.

²⁵ CEPAL, op cit., pp.50

iii. Los servicios

Respecto a la evolución del empleo en el sector servicios, existen diferencias marcadas entre la etapa 1925-1950 y las dos décadas posteriores. El crecimiento en el primer periodo es más débil y se reparte entre los sectores comercio y finanzas, gobierno y servicios varios. Entre 1950 y 1970, la expansión del empleo en este sector adquiere gran importancia. El grupo de actividades no especificadas crece a ritmos más acelerados que ningún otro. Teniendo en cuenta que las actividades no especificadas representan distintas formas de subempleo, las cifras anteriores expresan en parte, el proceso de empobrecimiento de distintas áreas urbanas.

En cuanto al grado de absorción de empleo por el sector servicios, las variaciones entre países son importantes. Del 30 por ciento que la región absorbía en el período 1925-1950, subió al 41% en 1950-1960; en Argentina, Chile y Uruguay los servicios absorbieron más o menos el 71% del nuevo empleo; en Venezuela, que experimenta un rápido crecimiento urbano, el porcentaje llegó a 57 puntos; en Colombia por la misma razón, a 49%.

CUADRO No. 21 AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA POR SECTORES DE LA ECONOMÍA Y SU RELACIÓN AL TOTAL DE LA POBLACIÓN

Sector	Distribución porcentual de la población económicamente activa				Relación de la población activa al total de la población			
	1950	1955	1960	1962	1950	1955	1960	1962
A. Agrícola	53.5	50.4	47.7	46.7	18.2	17.0	15.8	15.4
B. No agrícola	46.5	49.6	52.3	53.3	81.8	83.0	84.2	84.6
1. Bienes básicos	23.4	24.2	25.2	24.7	8.0	8.3	8.2	8.2
a) Minería	7.7	7.7	7.0	7.0	0.4	0.0	0.3	0.3
b) Manufactura	14.4	14.2	14.2	17.8	4.9	4.8	4.7	4.6
c) Textil	6.9	7.0	7.4	7.3	2.3	2.4	2.4	2.4
d) artesanal	7.3	7.2	6.8	6.3	2.6	2.4	2.3	2.2
e) Construcción	3.7	4.3	4.8	4.6	1.3	1.5	1.6	1.5
2. Servicios	23.1	25.1	27.1	28.6	7.8	8.4	9.0	9.5
a) Comercio	7.8	8.4	9.1	9.3	2.6	2.8	3.0	3.1
b) Gobierno	3.3	3.5	3.7	3.8	1.1	1.0	1.2	1.2
c) Actividades no especificadas	2.4	2.3	2.3	3.3	0.8	0.8	0.8	1.1

FUENTE: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1964, pp. 47

Un balance de la contribución de los distintos sectores al crecimiento de la población activa latinoamericana entre 1925 y 1960 queda resumida en las siguientes cifras:

	<i>millones de personas</i>
<i>Aumento del empleo total</i>	35.7
<i>Aumento de la ocupación agrícola</i>	12.2
<i>Aumento de la ocupación no agrícola</i>	23.5
<i>Aumento del empleo industrial</i>	5.3
<i>Aumento del empleo en otras actividades urbanas</i>	18.2

En 1950, los empleos no agrícolas modernos absorbieron 23,6% de la fuerza laboral de la región. Durante los años siguientes, el sector aumentó un promedio de 4,1% anual. Sin embargo el total de la PEA no agrícola creció a un ritmo similar, de modo que para fines de dicho período la proporción absorbida por el empleo urbano moderno resultó ser equivalente a la registrada tres décadas atrás. Las tasas de fuerza de trabajo excedentes en las ciudades durante esos años oscilaban entre 30 y 60% de la PEA urbana.¹⁶

Los desequilibrios sectoriales

La rapidez del crecimiento urbano no guarda relación con el incremento de recursos necesarios para un desarrollo armónico de las ciudades. Esto se traduce en desajustes en la composición del empleo urbano, con pocas oportunidades de trabajo para los habitantes, en un desempleo generalizado y en una baja productividad de la población económicamente activa.

En toda América Latina la composición del empleo urbano se caracterizó por su desequilibrio y por su elevada proporción de desempleados. El rasgo sobresaliente de este desequilibrio, como puede apreciarse a través de las estadísticas de las capitales y principales ciudades, reside en el hecho de que el empleo en los servicios mantiene una composición que tiende a estar recargada en el transporte, los servicios de utilidad pública, la administración pública y los servicios privados, mientras que otros se encuentran relativamente desarrollados como es el caso de la educación y la salud.

Tampoco la composición del empleo industrial es armónica, pues relativamente muy pocas personas trabajan en los complejos industriales, mientras que casi todos los demás se encuentran empleados en empresas medianas y pequeñas. En el sector manufacturero, una proporción mucho mayor que en los países industrializados se ocupa en industrias domésticas y de artesanía. Así, el empleo fabril representa una pequeña parte de la población urbana y más reducido aún es el porcentaje que corresponde a los que trabajan en industrias manufactureras de alta productividad. Por otra parte el empleo fabril se distribuye en forma dispareja entre ciudades más pequeñas, donde suelen predominar las industrias domésticas y la artesanía.

¹⁶ PRELAC, "Dinámica del subempleo en América Latina", en Estudios e Informes de la CEPAL, Santiago de Chile, 1961 pp. 12

Las relaciones entre el empleo fabril y la población urbana son de gran utilidad. En 1950, el trabajo fabril representó 5.7% de la población urbana en la región. Alrededor de ese mismo año, a juzgar por los censos demográficos correspondientes, se observa que la relación en los países más industrializados de América Latina osciló entre 5 y 8% en tanto que en los demás fluctuó entre 3 y 5% (véase cuadro No.22).

**CUADRO No.22. AMÉRICA LATINA (países seleccionados):
RELACIÓN PORCENTUAL ENTRE EL EMPLEO EN LA
INDUSTRIA FABRIL Y LA POBLACIÓN URBANA EN 1950**

	<i>Porcentaje de la población urbana con relación a la población total</i>	<i>Porcentaje del empleo industrial con relación a la población urbana</i>
Venezuela	54	4,7
Argentina	66	8,1
Uruguay	75	6,7
Chile	59	5,5
Costa Rica	31	5,4
Panamá	48	2,7
México	43	4,9
Colombia	38	4,0
Brasil	33	6,6
Guatemala	28	3,8
El Salvador	32	5,2
Nicaragua	32	2,1
Perú	34	4,0
Ecuador	28	4,9
Paraguay	30	3,5
Bolivia	32	3,0

**FUENTE: CEPAL, Cambios en la estructura del empleo en
América Latina, 1945-1955.**

Posiblemente la causa más importante de la falta de equilibrio sea que el proceso de urbanización avance más rápidamente que el de industrialización. En general, solo el crecimiento de la industria fabril puede asegurar un correcto equilibrio entre las actividades destinadas a la producción de bienes y las que tienen por objeto producir servicios, ya que la industria fabril hará surgir la necesidad de servicios esenciales para el almacenamiento y la distribución.

4. La Crisis y los Procesos de Ajuste en el Empleo Urbano

Los procesos de cambio económico acontecidos en las últimas décadas alteraron la naturaleza del empleo y agravaron algunas de sus tendencias presentes desde los inicios de la industrialización latinoamericana.

El primer cambio se refiere al volumen de la oferta de trabajo, y lo que interesa destacar al respecto es el fuerte crecimiento poblacional registrado y las variaciones en las tasas de participación. En los años setenta se observa un crecimiento acelerado de la población en edad de trabajar, cuyo incremento porcentual es cercano al 2.9% anual. Paralelamente aumentó la participación de la mujer en la fuerza laboral más marcada entre 1970-1980. En los años setenta la tasa de crecimiento anual de la fuerza de trabajo femenina fue de 4.7%, mientras que la masculina fue de 2.8%.²⁷ Este aumento obedeció en gran parte a la tasa de participación de las mujeres jóvenes, ya que el tramo de 20 a 24 años creció significativamente. Por el contrario, la de los hombres jóvenes disminuyó, particularmente en el grupo de 15 a 19 años, explicándose así la relativa estabilidad de la participación masculina.

Como resultado de lo anterior, la PEA del año de 1980 ascendía a 119 millones de personas cuando, se combinó el aumento de la participación con el crecimiento de la población en edad de trabajar, para producir una tasa anual de crecimiento de la oferta laboral de 3.2%. Sin embargo, esta población predominaba en las grandes aglomeraciones urbanas.

En este contexto de la movilidad de la estructura ocupacional, cabe mencionar la generación de empleo público. El Estado aumentó el empleo gubernamental para enfrentar los desafíos del sector público, entre otros, la realización de nuevas obras de infraestructura, la provisión de servicios e incluso la misma modernización del propio aparato estatal. Hacia los años ochenta, el empleo público abarcaba el 15% del empleo urbano.

Y aunque la mayor parte de la población se ha concentrado en el sector urbano, la estructura interna del empleo en los sectores no ha variado significativamente: la producción rural tradicional ha mantenido una participación del 60% durante los últimos decenios, lo mismo que las actividades productivas más tradicionales, cuya participación de empleados urbanos es del 25%.²⁸

²⁷ A nivel regional, la incorporación de la mujer en la fuerza de trabajo fue mayor en los años setenta principalmente en países como Argentina, Colombia y Panamá, sin embargo, en Bolivia, Guatemala, Honduras y Nicaragua, ocurrió en los años ochenta (CELADE, 1985; BID, 1987).

²⁸ Ricardo Infante y Emilio Klein, "Mercados latinoamericanos de trabajo en 1950-1990", en REVISTA DE LA CEPAL No.45, Chile, diciembre de 1991, pp.134

Transformaciones en el mercado de trabajo durante los años ochenta

La crisis de principios de los ochenta condujo a un severo deterioro de las condiciones de producción y de la situación laboral.

En primer término, se comenzó a sentir el efecto demográfico de la disminución del incremento de la población en edad de trabajar iniciada en los años setenta. La PEA redujo marcadamente su ritmo de crecimiento y hacia fines de la década incluía 157 millones de personas (CELADE, 1990).

Uno de los factores que determinaron la evolución de la oferta de fuerza de trabajo en el decenio fue sin lugar a dudas el aumento de la participación de la mujer en el mercado de trabajo que, como ya se mencionó, había comenzado en el decenio anterior. En efecto, la tasa de participación de las mujeres se incrementó en casi un quinto en el transcurso del decenio, de 32% a 38%.²³

A pesar de que en los años ochenta la región experimentó menor presión demográfica que en la década anterior, la bruesa contracción del crecimiento económico hizo más lenta la creación de empleos en los centros productivos importantes, cuya débil expansión resultó visiblemente inferior al crecimiento de la oferta de trabajo. En estas condiciones, al inicio de la crisis se elevó el desempleo, alcanzando niveles que casi duplicaron la tasa histórica de desempleo abierto, y la generación de empleos se produjo casi totalmente en los sectores de menor productividad.

Para resolver este problema, el esquema de políticas de ajuste, asignó un papel importante al mercado de trabajo en el proceso de transferir fuerza de trabajo desde el sector de bienes no transables en el mercado internacional hacia los sectores productores de bienes exportables. En este contexto, el mercado laboral debería desempeñar un papel reasignando empleos y reduciendo salarios reales para adaptarlos a la nueva situación de apertura externa.

La fuerte recesión generada por la crisis de la deuda externa significó que durante el período 1980-1983 el nivel de actividad económica de los sectores no agrícolas se redujera al ritmo del 1,4% por año (ver cuadro No.23). Sin embargo la respuesta del empleo ante la caída de la producción no fue homogénea. Por una parte, la ocupación en las empresas medianas y grandes del sector privado reaccionó en forma muy flexible, por lo cual el empleo en ellas disminuyó anualmente de 2,1% entre 1980-1983. Esto, combinado con el deterioro de los salarios reales, permitió al sector empresarial contrarrestar en gran parte los mayores costos financieros derivados del aumento de las tasas de interés. En este período recesivo la política de empleo del sector público tuvo un carácter nitidamente anticíclico que se expresó en la puesta en marcha de programas compensatorios de empleo.

²³ Joseph Ramos, "Urbanización y Mercado de Trabajo", en REVISTA DE LA CEPAL No.24, Chile, diciembre de 1984, pp. 71

CUADRO No. 23 AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO URBANO, 1980-1989

Área urbana	Participación relativa				Tasa de crecimiento anual			
	1980	1983	1986	1989	1980-83	1983-86	1986-89	1980-89
Población	—	—	—	—	2.2	2.2	2.1	2.2
Población en edad de trabajar	—	—	—	—	3.6	3.6	3.4	3.5
PEA	100.0	100.0	100.0	100.0	4.1	3.7	3.4	3.7
Ocupadas	93.0	91.0	93.0	95.0	3.3	4.7	2.8	3.9
Sector Público	15.0	15.0	15.0	14.0	4.3	4.8	2.0	3.7
Sector privado	55.0	50.0	50.0	51.6	1.1	4.1	3.4	2.9
Empresas medianas y grandes	40.0	33.0	32.0	30.0	-2.1	3.2	0.9	0.5
Empresas pequeñas	n.d.	15.0	17.0	18.0	21.0	8.6	6.4	7.5
Desocupadas	7.0	9.0	7.0	5.0	14.4	-7.7	-3.0	0.8

FUENTE: CEPAL, sobre la base de datos oficiales y encuestas de los hogares (varios años)

Con posterioridad, durante los periodos de recuperación (1984-1987) y estancamiento (1988-1989), el empleo en las empresas medianas y grandes se elevó al 3.2% en la fase de recuperación y en 0.9% en la fase de estancamiento (ver el mismo cuadro). Por su parte, el sector público acentuó su política compensatoria durante el periodo 1983-1986, en el cual el empleo gubernamental creció en 4.8% por año. Empero, hacia fines del decenio la necesidad de reducir el déficit público, así como la aplicación de reformas al aparato estatal, condujeron a una importante reducción de este tipo de empleos.¹⁰

¹⁰ Ricardo Infante y Emilio Klein, "Mercado latinoamericano de trabajo en 1950-1990", en REVISTA DE LA CEPAL No. 45, Chile, diciembre de 1991, pp.134

En síntesis, como resultado de la crisis y de las políticas de ajuste aplicadas, la región que inició en los años ochenta con un 55% de la fuerza de trabajo no agrícola ocupada en actividades estrictamente modernas, redujo esa proporción al 44% hacia fines del decenio. Además se produjeron cambios significativos en las tendencias estructurales que se venían observando a mediados de siglo. En lo relacionado a la ocupación, el primer cambio importante fue que el sector privado de medianas y grandes empresas disminuyó su capacidad de absorción de empleo urbano, con lo cual las pequeñas empresas, los talleres familiares y otras actividades de menor productividad pasaron a ser los elementos más dinámicos en la generación de nuevos puestos de trabajo. El segundo cambio estuvo vinculado a la capacidad de absorción de empleo del sector público que en los últimos años ha disminuido en términos absolutos en varios países de América Latina.

La urbanización y la terciarización del empleo tuvo como contrapartida un descenso relativo de la ocupación agrícola, misma que sufrió un proceso de precarización del trabajo como producto de una mayor jornada de trabajo en la agroindustria exportadora y de la grave disminución de los salarios reales en conjunto.

5. Los Mecanismos de Ajuste de las Grandes Metrópolis

A pesar de la baja participación de la industria moderna en el crecimiento urbano, las grandes ciudades de Latinoamérica fueron capaces de proporcionar alguna manera de vida a la fuerza de trabajo disponible que había en ellas. Tales formas de supervivencia (manifestación clara de la insuficiencia dinámica del desarrollo) no fueron homogéneas, y al examinar el fenómeno en su perspectiva histórica puede apreciarse que no fueron los trabajadores los que se ajustaron a los requerimientos de una estructura ocupacional en expansión, sino más bien lo contrario. Las demandas y aspiraciones de empleo en las ciudades no siempre estuvieron en relación con las calificaciones de los recursos humanos, ni éstos con las posibilidades de la estructura ocupacional: todo lo cual, se tradujo en un agudo desequilibrio en la estructura del empleo urbano.

La capacidad mostrada por las ciudades para arrastrar sus problemas estructurales de empleo y producción, merece tomar en cuenta, aunque sea en forma breve, los mecanismos típicos que permitieron a las grandes concentraciones urbanas ofrecer alguna salida a la demanda ocupacional de una población en acelerado crecimiento. La naturaleza de cada uno de estos mecanismos manifiesta las características más salientes del proceso de adaptación de la ciudad tradicional a las nuevas condiciones creadas por el crecimiento masivo de su población, a pesar de la expansión relativamente baja del sector industrial. Cuatro tipos de mecanismos estructurales contribuyeron a delinear el sistema urbano latinoamericano. Primero la supervivencia de las estructuras productivas y comerciales tradicionales; segundo, la expansión de la población ocupada en la prestación de servicios; el mantenimiento de muchos patrones familiares tradicionales, y por último la expansión de poblaciones urbanas "marginales".

a) Supervivencia de las estructuras productivas y comerciales tradicionales.

En el sector industrial fueron las pequeñas y medianas empresas, próximas en buena medida a las formas de organización artesanal, las que mostraron mayor capacidad de absorber a la fuerza de trabajo disponible. Estas unidades productivas poco eficientes desde un punto de vista técnico, se multiplicaron y tendieron a aumentar su capacidad relativa operando sobre bases tradicionales. Los nuevos grupos ocupados en la manufactura no tuvieron más alternativa que sujetar su conducta a la organización poco eficiente de las empresas medianas y pequeñas. A su vez los grandes conjuntos industriales de alta productividad no pudieron satisfacer por completo sus necesidades de trabajo calificado. Una de las consecuencias abiertamente negativas de tal situación, fue establecer una disciplina industrial poco eficiente considerándola como algo "natural".

En cuanto al sector comercial: la comercialización de productos se realizó en muchos casos por empresas poco dinámicas. Un numeroso grupo de pequeñas unidades familiares coexistió con entidades de mayor envergadura, que con frecuencia actuaban sobre bases principalmente especulativas. Al multiplicarse en número y capacidad frente a una demanda creciente, contribuyeron a captar parte del desempleo urbano. Las condiciones del mercado y la estructura productiva ineficiente fueron un terreno abierto para este tipo de iniciativas.

El resultado de todo ello fue que a veces un gran número de intermediarios tuvo como contrapartida la existencia de un número limitado de empresas distribuidoras al mayores o que funcionaban en forma relativamente monopólica y especulativa. La tendencia hacia una mayor racionalidad en la comercialización de bienes no pareció predominar sobre el resto del sistema. Es probable por eso que recíprocos ajustes hayan conducido al mantenimiento de ciertas pautas más o menos tradicionales en materia comercial. En general, una de las características más relevantes de los países latinoamericanos es la coexistencia en todos los sectores de actividad económica de métodos muy avanzados y muy primitivos de producción.

b) La expansión de la población ocupada en la prestación de servicios.

Un considerable contingente de la población urbana encontró empleo en el sector servicios. Las estadísticas disponibles señalan que el número de personas ocupadas en la prestación de servicios ha aumentado con mayor rapidez que en el sector industrial. Tales cifras indican que los mayores porcentajes de empleo de toda la población ocupada en el sector, lo constituían los servicios comerciales y personales. Como ya se mencionó, es claro que las actividades comerciales, además de emplear a una parte importante de la PEA urbana, incluían ya un alto número de pequeños comerciantes y vendedores ambulantes, lo que explicaba el bajo nivel promedio de ingresos del sector. Si a ello se agrega una orientación de tipo tradicional de un alto porcentaje de empresas comerciales, no es difícil apreciar que un considerable número de individuos y familias desempeñaban actividades típicamente precapitalistas.

En el renglón de los servicios personales, su mayor parte correspondía a sirvientes domésticos y aunque haya disminuido su importancia relativa dentro del total de la población activa urbana, es notorio el crecimiento de personas ocupadas en esa actividad. Cabe pensar que en general disminuyó el número de sirvientes por unidad familiar, aunque aumentara al mismo tiempo la proporción de familias colocadas en los estratos medios de la población urbana que demandaron sostenidamente al servicio doméstico durante el proceso de crecimiento urbano. El resto del sector servicios (comunicaciones, transportes, educación, salubridad, etc.), dio empleo a un número mucho menor de personas que los totales ocupados en los dos renglones ya mencionados. En el área de los servicios básicos, las mayores proporciones se encuentran en comunicaciones y transportes. Y aunque se reemplazaron los sistemas de comunicación por técnicas más avanzadas, en muchos casos el trabajo empleado fue superior a las necesidades reales. Así sucedió, por ejemplo, en los ferrocarriles, en los sindicatos de estibadores portuarios, etc. En los servicios profesionales y de bienestar social (educación y salubridad) aumento muy lentamente el empleo. También es interesante señalar que, los servicios de carácter público administrativo aumentaron sostenidamente a largo del período.

En suma, si se examina el fenómeno de la expansión los servicios, es posible señalar algunas características generales de proceso que son significativas para la evaluación de la naturaleza de los cambios ocurridos en las grandes ciudades latinoamericanas. Se advierte ante todo que una alta proporción de la población encontró empleo en servicios de carácter "tradicional" y de baja productividad, cuyo el grado de calificación era relativamente bajo, lo

que produjo un crecimiento desequilibrado del empleo terciario en relación con los requerimientos de mayor racionalidad dentro de cada actividad específica.

c) Mantenimiento de los patrones familiares tradicionales

El mantenimiento de lazos primarios de parentesco puede llegar a constituir una estrategia generalizada para la supervivencia individual en las grandes ciudades. La solidaridad determinada por el parentesco y en general el valor de la familia como unidad cooperativa, no parece haber sido un aspecto meramente accidental.

La limitada expansión de la industria provocó que algunos sectores de la población modificaran diversos aspectos de la organización de la familia, otorgando al mismo tiempo nuevas funciones a los miembros de la misma, como modo de estrategia para su reproducción en el medio urbano.

A juzgar por ciertas informaciones, un considerable porcentaje de población urbana solucionó su problema de empleo ocupándose en pequeñas empresas unipersonales o de carácter familiar, es decir, dentro de empresas cuya viabilidad económica dependía de la solidaridad de un grupo de parientes. Estas empresas se encontraban compuestas por reducidos establecimientos dotados con equipos técnicamente obsoletos de carácter preindustrial y de muy baja productividad laboral.

Las normas sociales que prescriben la ayuda entre parientes permitieron a un cierto número de éstos depender total o parcialmente de quienes recibían una remuneración o ingreso regular. Se advierte además, una cierta tendencia a extender los lazos de tipo familiar más allá del círculo de parientes propiamente tales; lo que a veces significó que dos o más familias compartieran el mismo destino económico durante periodos más o menos prolongados.

d) La aparición de una población "marginal".³¹

En este contexto, nuestros países, que se desarrollaron bajo el signo de una industrialización con marcadas deficiencias estructurales y con las tendencias demográficas arriba descritas se enfrentaron a una estructura tal de la sociedad, que importantes sectores de la población dejaron de obtener los servicios básicos de vivienda, atención médica, seguridad social, con dificultades para encontrar empleo productivo, y un sinnúmero de otros aspectos que atañen a las obras y servicios propios de las áreas urbanizadas.

La existencia en el período considerado, de este sector masivo de la población urbana en condiciones precarias, se hizo evidente, entre otras manifestaciones a través de la presencia y rápido crecimiento de los cinturones de miseria y las ciudades perdidas de México, de las campallas chilenas, de las favelas brasileñas, de las villamiserias argentinas, de los ranchos de Colombia y Venezuela y de las rancherías uruguayas.

³¹ La totalidad de las cifras aquí citadas pertenecen a la CEPAL, en distintas de sus publicaciones.

Algunos estudios del pasado ya señalaban el significativo aumento de pobladores "marginales"; por ejemplo, la población de las favelas de Río de Janeiro, en la década de 1950-1960, creció mucho: aumentó de unos 400 000 habitantes de 1947 a 650 000 en 1957 y a 900 000 en 1961, año en que llegó a constituir el 38% de la población de esa ciudad. En el periodo 1950-1960, cerca del 50% de la población de Recife estaba formada por favelados. En Guanabara el porcentaje de favelados se elevó del 7.1% al 10.2% en el mismo periodo y en Colombia, las cuatro ciudades más afectadas por la expansión de tugurios fueron Barranquilla, Buenaventura, Cali, y Cartagena, estimándose que, en Buenaventura el 80% de la población vivía en este tipo de zonas. En Chile, la población que ocupa cuartos de conventillos, ranchos, chozas y otras viviendas de vecindad, aumentó del 10% en 1952, al 14% en 1960, según censos de esos años. En Perú, la población de las barriadas de Lima, que en 1940 era del 10% más o menos, de la población de la ciudad, alcanzó en 1961 el 21%. En algunas otras ciudades peruanas, la proporción fue más alta, alcanzando un máximo de 70% en Chimbote y 40% en Arequipa.

En la ciudad de México se ha calculado que el 14% de la población vivía en colonias proletarias en 1952. Para 1969, más de un millón y medio vivía en jacales. Finalmente, en Uruguay, una muestra nacional de viviendas estimó que a principios de 1963 había alrededor de 30 000 viviendas urbanas en conventillos, tugurios y rancharías, que albergaban aproximadamente 100 000 personas.

Comúnmente, el problema de la población urbana "marginal" se ha tratado con relación a dos órdenes de fenómenos que aparecen a lo largo del proceso de urbanización en América Latina, a saber: la emergencia de núcleos urbanos relativamente segregados y a la adaptación del emigrante rural a las condiciones de vida en las ciudades.

Actualmente, la mayor parte de las interpretaciones relacionan ambos fenómenos como causas de la aparición del Sector Informal Urbano (SIU). Por este motivo se considera que el desarrollo teórico sobre el problema de la marginalidad es el antecedente inmediato a las posteriores consideraciones sobre la informalidad urbana.

CAPÍTULO II

ENFOQUES METODOLÓGICOS PARA EXPLICAR AL SECTOR INFORMAL URBANO

I. TEORÍA DE LA MARGINALIDAD

Es común escuchar que términos como marginalidad e informalidad se utilicen indistintamente para caracterizar a aquellos estratos de la población que no están incorporados en los mercados modernos de empleo, entendiendo por éstos, aquellos en donde predominan las relaciones capitalistas de producción, bajo formas contractuales institucionalizadas y con parámetros de funcionamiento vanguardistas.

En este sentido, se ha especulado que, las nociones de marginalidad y sector informal se refieren a un mismo fenómeno económico y social, sin embargo, si existen diferencias explicativas y operativas que impiden que ambos se traslapen totalmente, sobre todo cuando las definiciones mismas de sector informal son aún ambiguas.

Esto nos obliga a revisar aunque sea de manera muy breve, las distintas formas conceptuales que asumido el problema de la marginalidad.

Las primeras aproximaciones

La población segregada de muchas ciudades latinoamericanas se hizo cada vez más grande, hasta constituirse como verdaderos cinturones de miseria o barrios bajos. Las cualidades novedosas de este fenómeno se refirieron entonces, a la forma que asumía la urbanización, no sólo por la ocupación ilegal de la tierra para los nuevos asentamientos, sino también por la presión que provocaban sobre la dotación de servicios y la construcción de vivienda.

En un principio, el problema fue definido a partir de sus apariencias: la presencia cada vez mayor de los "pobres del campo" en las ciudades. Esta realidad social dio lugar a interpretaciones que localizaban el fenómeno en el espacio y pronto el término de marginalidad se utilizó para hacer referencia a características ecológicas urbanas, es decir a los sectores de la población segregados en áreas que no se incorporaban al sistema de servicios urbanos.

En la medida que el análisis conceptual sobre la marginalidad se enriquecía, fueron agregándose otras distinciones y matices, por lo que podemos encontrar al menos cinco concepciones principales:

1. *Marginalidad ecológica*
2. *Marginalidad en general*
3. *Marginalidad social*
4. *Marginalidad política*
5. *Marginalidad económica*

Marginalidad ecológica

Los primeros esfuerzos desplegados para el estudio de la marginalidad en América Latina (años cincuenta) intentaban explicar las condiciones de vida de los pobladores de la periferia de las ciudades, asentados en terrenos invadidos y en viviendas deterioradas. Los estudios de la CEPAL, por ejemplo, se referían al surgimiento de una población segregada como uno de los rasgos más típicos del proceso de urbanización latinoamericano. Ésta, que era una definición de la marginalidad claramente marcada por su connotación ecológica, provenía de la comprobación visual de los asentamientos pobres realizados en los márgenes de las ciudades.

La marginalidad se utilizaba para hacer referencia a aquellos sectores habitacionales urbanos, de los grupos más pobres de la población, en función de sus características ecológicas urbanas, tales como la carencia de agua potable, luz, drenaje, viviendas en condiciones infrahumanas, insalubres, construidas generalmente en terrenos ocupados ilegalmente y en malas condiciones de asentamiento, tanto en lo referente a la distribución de las construcciones, como en relación al número de habitantes por vivienda.

Según la DESAL¹, desde el punto de vista territorial, se puede clasificar a la población marginal urbana en tres grupos, considerando para ello las condiciones físicas y la forma de ubicación de sus viviendas.

El primero, que se presenta como preponderante, corresponde a los grandes conjuntos de ubicación periférica con respecto a los centros urbanos, y alrededor de los cuales se establecen las "poblaciones marginales" que forman los llamados cinturones de miseria. Este grupo de población acusa con mayor relieve el grado de marginalidad por el enorme número de miembros, sus bajos niveles de vida y la segregación geográfica a la que se ven sometidos.

En segundo lugar, se encuentra el habitante de tugurios, casas viejas arrendadas por pieza, localizadas en las áreas deterioradas o antiguas de las grandes ciudades. Predominan en ellas el nulo mantenimiento de su infraestructura, las pésimas condiciones sanitarias y la alta densidad de ocupación humana. El atractivo de la cercanía de los servicios que proporciona la ciudad, contrasta con la amenaza permanente de "lanzamiento" o expulsión forzosa, causada por el avance de las nuevas construcciones en el proceso interno de desarrollo urbano. A diferencia del habitante de poblaciones periféricas, el habitante de las zonas urbanas deterioradas es, en general, un arrendatario que se ve empujado a emigrar, también hacia las áreas periféricas marginales.

La tercera categoría corresponde al ocupante de terrenos aislados, ubicados en forma dispersa en las grandes ciudades, ya sea porque logro aislarse en medio del avance de nuevas construcciones o porque dentro del proceso de urbanización fue agregado en calidad de "velador", o, porque simplemente invadió individualmente terrenos que encontró disponibles. Su propia dispersión los imposibilita de participar en organizaciones de cualquier especie, y su

¹ DESAL, Marginalidad en América Latina: un ensayo diagnóstico, Ed. HERDER-BARCELONA, Chile 1969, pp.292-293

presencia en medio de la sociedad, lo colocan en una situación de marginalidad muy acentuada por su poca importancia como grupo.

Puede observarse que en este y otros estudios, suele tomarse como principal indicador de la marginalidad, las condiciones de habitabilidad, es decir, las características de la vivienda, de la localidad, demográficas, composición social y comportamiento.

Marginalidad en general

Cuando el análisis se extendió a las condiciones de trabajo y al nivel de vida del sector de la población, que habitaba en los barrios bajos o en los tugurios, los sociólogos pretendieron imprimir un carácter más científico a la explicación del fenómeno partiendo de las relaciones sociales de producción y de dominación política.

Por ejemplo, G. Germani advirtió que el estado de marginalidad alcanzaba otros aspectos esenciales del desarrollo individual y social, tales como la participación política, la sindical, así como la ausencia o exclusión de la toma de decisiones, ya sea a nivel de la comunidad local, de la situación en el trabajo, o en el orden de instituciones y estructuras más amplias.²

Al hablar Germani de los diferentes criterios que se pueden adoptar, se refiere a los grados y formas de inserción en aparato productivo, a las formas de consumo, a los aspectos culturales, al acceso a la educación y su participación en la política. Es decir, considera que se trata de un fenómeno multidimensional, y su estudio debe realizarse sobre esta base.

También menciona que la marginalidad no puede ser absoluta, esto es no puede darse con respecto a todos los aspectos de la vida del individuo, ya que éste vive en sociedad y su contacto con ella significa una forma de participación, no obstante existen grupos que se encuentran marginados en una gran mayoría de los aspectos de su vida, y este sería un caso de marginalidad en un sentido más amplio.

² Gino Germani, *El concepto de marginalidad*. Ed. NUEVA VISION, Buenos Aires, 1973, pp.13

La marginalidad política ha sido considerada como aquella exclusión de la población en la toma de decisiones que afectan el destino común. Vista así, una gran parte de la población estaría marginada políticamente, ya que, como advierte A. Aguilar, "... (cuando) el poder económico está fuertemente concentrado entre unos cuantos centenares de capitalistas nacionales y extranjeros, y en donde la ausencia de una genuina democracia impide el acceso de casi todos los ciudadanos a los órganos de acción y decisión política, la casi totalidad de la población tendría que considerarse prácticamente marginalizada".³

La marginalidad política no sólo implica la participación activa de este sector, sino también su inclusión como receptor, esto es, además de no formar parte de los estratos que se toman como centro de las decisiones del Estado, son consideradas sólo ocasionalmente y con miras a satisfacer algunos de los intereses del aparato gubernamental, sin tratar de solucionar sus problemas más inmediatos.

En este caso, la marginalidad política se manifiesta como una relación deficiente de doble sentido: por un lado, la población que no tiene plena conciencia de sus derechos y por ello no ha palpado la necesidad de organizarse y por el otro, el establecimiento de una relación Estado-población marginal donde los beneficios mayoritarios son para el primero.

Marginalidad social.

Para esta corriente la marginalidad es una situación que se explica por dos factores generales que se combinan en un momento histórico determinado. El primero de ellos se refiere a la inicial "superposición cultural" proveniente de la conquista y la colonización en la cual no se produjo una fusión o síntesis socio-cultural que diera lugar a una sociedad unitaria, sino que "lo indígena" y "lo español", coexistieron en mundos separados y bajo relaciones estrictas de dominación. Y en segundo lugar, a esta superposición, se le suman los cambios tecnológicos por los que ha atravesado América Latina a raíz de su proceso de industrialización; factores que se manifiestan en la formación de un núcleo urbano con altos ingresos y un vasto conglomerado campesino pobre.

La concepción dualista a la que se hace referencia, parte de la convivencia de un sector productivo desarrollado que concentra las actividades urbanas y un sector económico atrasado y subordinado al primero en el que se agrupan las actividades agrícolas y extractivas.

De ahí que se defina como marginales a aquellos grupos que no se han incorporado a un sistema o que no participan ni de los recursos ni de los beneficios de la sociedad, ni tampoco de la red de decisiones administrativas o políticas que rigen la marcha de un país⁴.

La no incorporación al sistema socio-económico y por ende la no participación, se deben principalmente a la falta de integración interna como sector social, es decir, a la ausencia de una

³ Alonso Aguilar, Teoría de la marginalidad, Ed. SIGLO XXI, México, 1973, pp.233

⁴ DESAL, Marginalidad en América latina: un ensayo diagnóstico, Ed. HERDER, Barcelona, 1969, p.54-55

organización propia, ya sea corporativa o política. Una situación de pasividad de este estilo pronto se extendería a otras esferas creando una serie de desventajas en lo cultural, lo económico y lo político, lo que hace que la marginalidad sea global.

Estas características definen a los grupos marginales otorgándoles un perfil propio que los diferencia de otros grupos sociales con nivel educacional, ingresos o actividad económica similares. Por ejemplo, la mayoría de los obreros se incorporan a sindicatos que les confieren cierto nivel organizacional, les permite ser parte activa de la sociedad. De esta forma, aunque se trate de obreros con muy baja remuneración o dependientes de las actividades económicas menos dinámicas, no se estaría (de acuerdo con esta corriente) en presencia de un grupo de población marginal.

Puede afirmarse entonces, que la marginalidad social es un fenómeno de raíz principalmente socio-cultural cuya existencia se debe a la continuidad histórica de una situación inicial de desigualdad cultural y económica, y por tanto a la perpetuación de un dualismo superestructural que impide la integración de todos los individuos de la sociedad.

Marginalidad económica.

Algunos economistas y sociólogos marxistas reformularon la teoría de la marginalidad social, destacando que sus causas se encontraban estrechamente ligadas al desarrollo de un capitalismo dependiente, por lo que la marginalidad se integraba al sistema económico como parte funcional y necesaria para su manutención.

En este caso, se reconoce como punto de partida, el proceso de configuración de los países capitalistas periféricos cuando se establece una relación de dependencia con las naciones más poderosas. El vínculo establecido con los países centrales promovió formaciones sociales heterogéneas, donde a la fecha, coexisten modos de producción diferentes, todos ellos subordinados a las leyes que rigen el funcionamiento del sistema capitalista y a la dinámica que imponen los más poderosos.

En la medida que los teóricos de la dependencia se basan en la teoría marxista, el concepto de producción aparece como decisivo en el análisis de la situación marginal. Así, el problema de la marginalidad lo entienden como una consecuencia de la desocupación y la subocupación. El fenómeno nace de la incapacidad de la estructura productiva para absorber fuerza de trabajo, de muchos campesinos sin tierra o de obreros desocupados, todos ellos trabajadores potenciales que se ven marginados, tanto de la producción como del consumo.

La teoría de la marginalidad económica pretende analizar a este sector no incorporado, describirlo e individualizarlo. Y para sus fines, se han elaborado una serie de trabajos que enfatizan diferentes aspectos conceptuales, entre los que pueden distinguirse²:

² Se adopta en este trabajo la clasificación que aparece en Judith Villavicencio, "Sector informal y población marginal" en El subempleo en América Latina, Víctor Tokman y Emilio Klein (comp), CLACSO-El Cid Editor; Buenos Aires, 1979 pp.124

- a) Los que toman como punto de partida la teoría general de la población.
 b) Los que orientan el análisis hacia las características de los procesos de trabajo y explotación, y
 c) Los que para definir la marginalidad parten del estudio de las distintas actividades económicas y del papel que éstas tienen en el proceso de desarrollo.

a. Teoría General de la Población.

La caracterización de la marginalidad a partir del análisis de la población y su comportamiento como fuerza de trabajo fue desarrollada principalmente por José Nun.

Para este autor fue necesario establecer la noción de "masa marginal" en base a la reestructuración de las categorías de superpoblación relativa y ejército industrial de reserva. En su justificación, sugiere que el desarrollo capitalista, en su fase competitiva, forma una superpoblación considerada como coincidente con el ejército industrial de reserva en su concepción clásica; según la cual se trata de la fuerza de trabajo en reserva, que en cualquier momento puede ser funcional al sistema. Los orígenes de esta masa poblacional pueden ser: a) la separación de los productores de sus medios de producción, b) la sustitución del obrero por la máquina cada vez que el sistema así lo requiera, y c) las crisis periódicas que sufre la economía y que no sólo aumentan la desocupación obrera, sino que proletarianizan a diferentes sectores de las clases medias y de la pequeña burguesía.

Pero cuando el capitalismo entra en su fase monopolista, el concepto de superpoblación relativa debe ser revisado, según Nun, porque ahora el desarrollo tecnológico y la necesidad de elevar la composición orgánica del capital requiere de un mínimo de fuerza de trabajo (horas por hombre) para conseguir mayores volúmenes de producción. Así que las posibilidades de que toda o gran parte de la población activa pueda incorporarse al sector capitalista son muy pocas, incluso en períodos de expansión.

No toda la superpoblación relativa se consideraría como ejército industrial de reserva, pues mas bien constituiría un contingente que establece relaciones no funcionales con el sistema económico en su conjunto. Y es ésta, es precisamente la readecuación de ambos conceptos establecida por Nun:

"Llamaré masa marginal a esa parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa. Por lo tanto, este concepto (a) mismo que el ejército industrial de reserva se sitúa a un nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia al sistema que por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando."¹⁶

En consecuencia, podemos situar el surgimiento de la marginalidad en el momento en que el modo de producción capitalista entra en su etapa monopolista y donde, al interior de la superpoblación relativa, existe una masa de población que ya no tiene posibilidad de ingresar a las ramas dinámicas del sistema productivo, refugiándose en las escalas más bajas de las actividades menos productivas, o inclusive, en la órbita del desempleo.

¹⁶ José Nun, Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal, en Revista Latinoamericana de Sociología Vol. V, No.2 julio de 1969, pp.201

De acuerdo con las afirmaciones de Nun, en los países periféricos pueden existir tres niveles de actividades económicas: un conjunto de ramas altamente concentradas con un uso intensivo de maquinaria y tecnología, y que operan a gran escala (producción automotriz, petroquímica, siderurgia, etc.); actividades en las que es posible encontrar la participación de la gran industria junto con empresas grandes, medianas y pequeñas (textiles, alimentos, vestido) y por último, un sector muy fragmentado y de baja productividad, en el que predominan las llamadas microunidades (que suelen corresponder con los talleres familiares y pequeñas unidades productivas de trabajadores por cuenta propia). Toda la población afectada a los dos primeros niveles de actividad mencionados y que corresponden a las áreas competitivas de la economía, constituyen una población excedente que no influye en la fijación de salarios ni es reserva de fuerza de trabajo para la gran empresa.

No se trata necesariamente de desempleados o subempleados, ni de personas que viven en una situación de extrema pobreza, sino que expresan una no funcionalidad de un segmento de la población con respecto al sector más moderno.

En este esquema, la ley de creación de población marginal adquiere una connotación concreta dependiendo de cada país en particular, pero podemos establecer que la población marginal está compuesta por: a) una parte de la fuerza de trabajo ocupada por la pequeña industria, b) la mayoría de los trabajadores que se refugian en actividades terciarias de bajos ingresos, c) La mayoría de los desocupados, d) La totalidad de las personas vinculadas a actividades comerciales de pequeña escala y e) los sectores más oprimidos de la población los cuales sobreviven a pesar de las pésimas condiciones en que se emplean pero que realizan tareas simples: cargadores, vendedores ambulantes, jornaleros, empleadas domésticas, prostitutas, pobres y mendigos.

b. Procesos de Trabajo y Explotación.

Algunos teóricos de la marginalidad económica plantean el origen de ésta en la forma en la que la población se incorpora en el proceso de producción de bienes y servicios, resaltando que, en las sociedades capitalistas subdesarrolladas, existe una gran variedad de formas de trabajo que no han sido borradas por el desarrollo del sistema capitalista.

Estas otras formas de trabajo y el tipo de explotación a la que somete a la fuerza de trabajo, constituyen el sector marginal.

Los defensores de esta propuesta⁷ plantean la existencia de las siguientes formas de trabajo:

1. Formas de trabajo que impiden la liberación del trabajador, fijándolo a sus medios de producción, entre ellos:

- a) Sistemas de coacción física, como el caso de la utilización semiservil de indios o en régimen de obreros y plantaciones.
- b) Producción directa, pero en condiciones que hacen imposible la acumulación y el establecimiento de relaciones salariales.

2. Formas de trabajo que establecen una relación salarial que condicionan al obrero como trabajador libre, pero que no le permiten tener una relación estable con el empleo:

- a) Trabajadores que no logran vender su fuerza de trabajo por jornadas completas, viéndose obligados a trabajar por cuenta propia.
- b) Trabajadores que si efectúan la venta de trabajo por jornada completa pero en condiciones de inestabilidad.

Definiendo así a la población marginal, quedarían fuera de consideración los asalariados con empleo estable, las actividades de pequeño productor capitalista, los trabajadores independientes que obtienen condiciones de predictibilidad del empleo y cuyo nivel de remuneración es cercano al que perciben los obreros estables, y finalmente, todas aquellas actividades consideradas como ilegales o ajenas al proceso regular de producción.

⁷ En entre ellos, Miguel Murmis con su trabajo: *Tipos de Marginalidad y posición en el proceso productivo* (1969).

c. Actividades Económicas.

Para caracterizar la situación de la marginalidad se propone como criterio de clasificación la posibilidad de supresión de las actividades económicas sin que haya ninguna perturbación en el funcionamiento normal del sistema económico⁶. Se admite que definido en estos términos es difícil cuantificar el fenómeno, aunque se considera posible hacerlo observando la tendencia que presenta la actividad productiva que es objeto de estudio, tendiendo ésta a integrarse cada vez más con respecto a la estructura económica. Si la tendencia dominante es a desplazarse y a perder significancia en el conjunto de la economía se considerará entonces como actividad marginal.

La marginalización hace referencia al proceso de desplazamiento mediante el cual se produce la marginalidad de un sector productivo cualquiera, y la población inserta en estas actividades sería la población marginal. Dicha población puede movilizarse entre las actividades del sector moderno y las actividades marginalizadas, pero cuanto más adelantado este el proceso de marginalización, más difícil se va tornando el tránsito entre situaciones de integración y situaciones de desplazamiento.

Aníbal Quijano considera que la estructura económica de los países latinoamericanos se distingue por la incorporación abrupta de formas monopolistas al funcionamiento global de la economía, que lejos de superar los sectores y modalidades de formas de producción anteriores, incentivaron su permanencia y expansión. Los sectores precapitalistas concentrarían un conjunto de actividades que operan en condiciones precarias, cuyo mercado esta formado por la propia población que incorporan, siendo incapaces por lo tanto, de permitir la reproducción ampliada del capital. Las actividades económicas con estas características son llamadas por este autor como "polo marginal" de la economía, el cual representa además un mercado marginal de trabajo donde se refugia el contingente de fuerza de trabajo que no tiene cabida en las actividades desarrolladas, tanto urbanas como rurales.

La fuerza de trabajo marginal sería un sector diferenciado dentro de la clase trabajadora, ya que es "sobrante" en las actividades en las que se emplea de manera intensiva maquinaria y tecnología moderna y es "flotante" para las ramas menos desarrolladas de la economía. Sólo para las llamadas actividades marginales, la población marginal actúa como verdadera reserva de fuerza de trabajo, ya que "... no constituye más una reserva para esos niveles (los de características modernas) de la producción industrial, sino una mano de obra excluida que conforme avanzan los cambios tecnológicos, pierde de modo permanente y no transitorio, la posibilidad de ser absorbida, ante todo en la producción urbano industrial que tiene la hegemonía dentro de la economía global."⁷

⁶ Carlos Lessa, Marginalidad y procesos de marginalización, Cuadernos de la sociedad, Caracas 1977, pp. 35

⁷ Aníbal Quijano, Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina ABIS, (mimeo) pp. 26

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 económico. Desde esta perspectiva, la población marginal desempeña un papel como ejército industrial de reserva para los niveles competitivos intermedios de la economía capitalista. Sin embargo, si consideramos la desaparición de los niveles intermedios a razón de la expansión de las empresas transnacionales, es de suponer que este rol de ejército industrial de reserva, que cumple la población marginal, también se debilita y deteriora.

Desventajas Del Enfoque Marginalista.

Para empezar, la idea de lo marginal como aquello que se localiza en los márgenes de un espacio delimitado, tal y como fue abordada la problemática de las ciudades latinoamericanas, daba cuenta de una expresión empiricista, donde lo descriptivo se sacrificaba por lo explicativo. Después, el paso de lo ecológico a lo económico y a lo sociológico, supuso el rompimiento con lo simplemente descriptivo y el arribo a explicaciones más analíticas sobre el tema.

Cuando la DESAL tomó la palabra, desde una perspectiva más sociológica, la marginalidad fue planteada como un problema de inadaptación a los valores traídos del exterior. En América Latina la condición marginal no solo provenía de la superposición de dos mundos (uno atrasado y el otro moderno) sino también de la dominación del segundo por el primero.

Por su parte, la teoría dependencista incluyó el problema de la marginalidad en la lógica del modelo teórico que impartía. Modelo que ha sido criticado en tres líneas básicas:

- a) El problema de la construcción analítica de Nun, en lo referente a su concepto de "masa marginal".
- b) El gran peso que A. Quijano asigna a los factores externos, de tal manera que la marginalidad aparece como una consecuencia del capital extranjero.
- c) El carácter dualista de la dependencia, que se manifiesta en la existencia de un sector "moderno" y otro "tradicional o atrasado". Toda la problemática latinoamericana aparece como resultado de la dinámica de estos dos mundos.

Del modo que la marginalidad se explicó como un reflejo del desarrollo dependiente que caracterizaba a las sociedades latinoamericanas, se suscitaron críticas que rechazaban la afuncionalidad de la fuerza de trabajo no absorbida por los procesos capitalistas monopólicos. Para estos autores la marginalidad, es de hecho una forma de integración al sistema y no su exclusión, ya que las poblaciones marginales permiten la obtención de ganancias y la acumulación del capital al constituir un mercado para los productos elaborados por las grandes empresas, que van desde los chieles Adams, hasta el televisor de General Electric.

De cualquier forma, lo que nos queda claro, es que los estudios sobre la marginalidad urbana tienen un carácter multidimensional, no siempre cuantificable en sus manifestaciones. Además se ubican en universos operacionales distintos, en algunos casos, es sólo descriptivo de una situación típica de los países de la región latinoamericana, y en otros, las definiciones tienen un sustento teórico que se torna confuso en su utilización práctica. Incluso al abordarse dentro de un marco teórico único para referirse a sectores diferentes de la población: ocupados, desocupados, insertos en el modo de producción capitalista, pertenecientes a la producción precapitalista, etc.

Existe un trabajo importante en el que se expuso una crítica al concepto de marginalidad. En él se identificaron ocho proposiciones básicas que constituirían un tipo ideal sobre la marginalidad, que al ser llevadas al campo de la contrastación empírica arrojaron la siguiente conclusión:

"La teoría de la marginalidad no solo ha establecido una serie de características (ecológicas, económicas, sociales, culturales y políticas) de las poblaciones "marginales" sino que ha asumido -

fundamentalmente la covariación de todas estas dimensiones, de esta manera ha desplazado la atención de la independencia que caracteriza a cada uno de estos niveles. Por ejemplo la gente puede elegir vivir en un asentamiento precario por razones económicas o de estilo de vida incluso aunque tenga empleo estable como obrero del sector capitalista. Una persona puede ganar poco y sin embargo tener valores culturales, prácticas sociales y actividad política suficientemente sofisticadas.¹⁰

Justamente, todas estas objeciones fueron asumidas en la reflexión de la informalidad, como veremos en los próximos apartados de este mismo capítulo, suponiendo un avance significativo en el esfuerzo por comprender el fenómeno que se intenta explicar.

¹⁰ A. Perlman, *Dos favelas y un suburbio de Rio de Janeiro*, Ed. NUEVA SOCIEDAD, Rio de Janeiro, Brasil 1976, pp. 132 y ss.

2. EL PROGRAMA REGIONAL DE EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC)

El concepto de Sector Informal Urbano (SIU) fue utilizado por primera vez, en 1972, en un estudio económico sobre Ghana auspiciado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) para analizar los problemas de empleo, de éste y otros países de África.

En ese mismo año, Keith Hart¹¹, desarrolló la noción de oportunidades de ingresos formales e informales, distinguiéndose de otros estudios por identificar toda una serie de nuevas actividades generadoras de ingresos, localizadas principalmente en espacios urbanos. Por su naturaleza, tales actividades se concentraban en el sector "no organizado" o "no estructurado" de la economía urbana, y se estableció que, la ocupación era independiente o por cuenta propia.

Esta caracterización fue posteriormente adaptada por la misión de la OIT en Kenia, la cual definió al Sector Informal Urbano (SIU) como un "modo de hacer las cosas" al que se le asignaron las siguientes características¹²:

- a) Facilidad de entrada
- b) Apoyo en recursos locales
- c) Propiedad familiar de las empresas
- d) Escala de operación pequeña
- e) Tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo
- f) Destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal
- g) Mercados no regulados y competitivos.

Las características del sector formal son precisamente las opuestas: es difícil ingresar a él; las empresas utilizan con mucha frecuencia maquinaria e insumos importados y generalmente forman parte de conglomerados transnacionales, con una tecnología de capital intensivo y cuyos trabajadores tienen cierto grado de calificación.

En sus inicios el SIU fue definido mediante una suma de características vistas de forma empírica, algunas de ellas relevantes, otras conexas y hasta secundarias.

Sin embargo, el concepto fue rápidamente adaptado y difundido en nuestro continente por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT, conocido por sus siglas en español como PREALC. Su utilización se hizo presente en estudios sociológicos, económicos y antropológicos. Cada uno podía establecer su propia definición, ya que, las características consideradas en el trabajo de la OIT podían ser usadas solas o en combinación con las otras para definir una cobertura específica de los informales.

¹¹ Keith Hart, *Internal income opportunities and urban employment in Ghana*, en *Journal of Modern African Studies*, marzo 1972.

¹² OIT, *Employment incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, 1972 pp.6.

Con el tiempo el PREALC y sus expertos en empleo, conformaron un propio enfoque explicativo del SIU, más ajustado a las necesidades y a la realidad de los países de América Latina.

Su punto de partida, en el intento de formalizar teóricamente al SIU fue afirmar la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que mostraba que si bien el proceso de industrialización (basado en la sustitución de importaciones y que constituyó el modelo generalizado de las experiencias modernizadoras de la región) había logrado un aumento del producto (ver cuadro No.24).

CUADRO No.24 AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DEL PIB (tasas de crecimiento)

País	1950-1960	1960-1970	1970-1974	1975-1978
Argentina	3.1	3.7	4.0	0.5
Bolivia	0.4	5.6	5.0	5.1
Brasil	6.8	5.8	11.0	0.5
Chile	4.0	4.3	0.2	0.1
Colombia	4.6	5.2	5.6	4.2
Costa Rica	7.1	6.8	7.1	3.7
El Salvador	4.7	5.8	4.9	5.3
Guatemala	3.8	5.2	6.4	5.5
Honduras	3.5	5.2	3.9	5.8
México	5.5	7.2	6.5	5.2
Nicaragua	5.2	6.7	5.4	1.2
Panamá	4.2	8.0	5.5	3.5
Paraguay	2.7	4.7	6.7	0.2
Perú	5.3	4.9	4.8	1.5
República Dominicana	5.7	3.7	10.1	4.7
Uruguay	2.1	1.3	1.5	4.1
Venezuela	7.7	5.5	5.2	5.9
América Latina	5.1	5.5	7.0	4.8

FUENTE: CEPAL, ONU: Estudios Económicos de América Latina y el Caribe (varios años)

el acceso al empleo en las áreas dinámicas de la economía comenzaba a tornarse imposible. La influencia del pensamiento cepalino, se hace evidente cuando se identifican como causas del desajuste, a las siguientes: a) la orientación de la producción hacia un mercado de bienes reducido; b) el contexto de transnacionalización, que imponía el tipo de bienes a producir y la tecnología a utilizar y c) el progreso técnico que se caracterizaba por ser intensivo en capital. La presencia de tal excedente de fuerza de trabajo suponía que su absorción tenía que localizarse fuera del sector moderno de la economía. Es decir se postulaba que había segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano.

Esta última proposición no suponía regresar a una perspectiva dualista, como había estado implícito en la reflexión sobre la marginalidad. Pero se coincidía con las interpretaciones de corte dependientista, ya que también partió del análisis de la estructura y funcionamiento del sistema económico para examinar el papel de la fuerza de trabajo excedentaria en el proceso de acumulación. Sin embargo, la posición de PREALC presenta diferencias respecto a los dependientistas en un doble sentido. Por una parte se cuestiona la validez de que el "polo marginal" transfiriese excedente al hegemónico, y por otra, al tema de la escasez de recursos se añadía la dimensión del acceso a los mercados.

Por consiguiente, el PREALC en sus primeras sistematizaciones teóricas abordaba el tema de la informalidad comprendiendo que este fenómeno constituía un sector de una única estructura productiva, de naturaleza heterogénea y en la cual había facilidad de acceso, tanto en términos de tecnología como de mercado; lo que supone que esta problemática se remite, fundamentalmente, a la estructura productiva como ámbito analítico. Por otro lado, la fuerza de trabajo que se situaba en este sector era caracterizada como excedente laboral no absorbido en el proceso de modernización, y que como tal adquiría una naturaleza estructural heterogénea.

PREALC considera a la informalidad como un sector productivo heterogéneo, cuya explicación asume un modelo de segmentación de mercados laborales, el cual, se sustenta en las siguientes hipótesis básicas:

- a) El mercado laboral debe entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo.
 - b) Los mecanismos de determinación del nivel de empleo y salario difieren según el segmento.
 - c) La segmentación debe concebirse como un fenómeno permanente y no coyuntural.
- Esto quiere decir, que de acuerdo con este enfoque no se considera como los neoclásicos, que el mercado laboral sea un mecanismo eficiente de asignación de fuerza de trabajo.

Segmentación del Mercado de Trabajo Urbano

El desarrollo industrial por la sustitución de importaciones marcó, respecto a los mercados de trabajo, dos momentos correspondientes a cada una de las etapas de esa industrialización. En la primera etapa (1930-1950) las condiciones de los mercados de trabajo fueron diferentes a aquellos que se dieron durante la consolidación de la nueva estructura industrial con la presencia del capital externo. Las condiciones globales de cada etapa de desarrollo presentan efectos directos en el comportamiento de los sectores productivos nacionales y, por lo tanto en el empleo de cada uno de ellos.

Al comenzar el proceso de expansión industrial, la demanda de fuerza de trabajo se mantuvo en continuo aumento, por lo menos hasta fines de la posguerra. Durante los años cincuenta, aunque se agota esta primera etapa, el crecimiento del empleo urbano no se detiene pero las formas de utilización de fuerza de trabajo se toman menos "ortodoxas", presentándose también un significativo incremento del desempleo urbano abierto. El empleo se estanca en el sector industrial pero no en todo el mercado urbano de trabajo. Por el contrario, se concentra en los servicios públicos y privados, y en la construcción. La oferta de trabajo simultáneamente, sigue siendo en apariencia "ilimitada", no encontrando, las nuevas industrias, problemas de reclutamiento.

En la segunda etapa (1950-1970), la liberación de obreros de las industrias tradicionales aparece como una nueva forma de provisión de fuerza de trabajo. Los cambios en la estructura económica provocan transformaciones en las empresas tradicionales, especialmente en términos del incremento en la productividad del trabajo, y la concentración de la producción por rama, que generan expulsión de la fuerza de trabajo y la disminución absoluta del nivel de empleo. Al mantenerse las altas migraciones, consecuencia de la agudización de las desigualdades regionales y la escasa atención al campo, crece el desempleo urbano abierto.

Otro rasgo característico fue el incremento de las ocupaciones por cuenta propia, el autoempleo y la proliferación de talleres de reparación, vinculados sobre todo a las industrias líderes en la década de los setenta; lo cual indicaba una compensación por la escasa absorción de la industria manufacturera y, a la vez, el surgimiento de ciertas producciones para el consumo fuera de la lógica capitalista de operación.

Estas tendencias se vieron reforzadas, dada la forma del sistema urbano y la distribución de la población preexistentes: las actividades modernas intensivas en capital se concentraron en las zonas metropolitanas y las actividades tradicionales, en el resto del sistema urbano.

Adicionalmente, de todos los cambios y las transformaciones en la estructura de producción, en los distintos países de América Latina, debe destacarse la forma de organización de las empresas oligopólicas, como factor explicativo de la existencia de mercados de trabajo segmentados.

La empresa oligopólica es una organización compleja basada en la coordinación de múltiples procesos tecnológicos y en una división del trabajo altamente especializada. Sus objetivos incluyen desde la maximización de beneficios, el crecimiento, el desarrollo y la diversificación en el tiempo; hasta la formación de equipos altamente calificados.

Para estas empresas es importante realizar internamente y en forma sistemática la calificación y la formación técnica de su personal. Así, la instrucción recibida en el sistema educativo es un requisito de admisión, pero no el único; de hecho el aprendizaje durante un período inicial, dentro de la empresa, llega a ser de mayor referencia que el contenido educativo ya adquirido.

Los cuadros técnicos formados por las empresas constituyen una inversión que mantienen 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 a mismo tiempo a los trabajadores.¹³

En contraste, en el sector tradicional se ofrece una fuerza de trabajo de mala calidad por efecto de la inadecuación de la educación, las habilidades, el adiestramiento, el capital tecnológico y financiero y de otras clases utilizado por los trabajadores.

Se configuran así mercados de trabajo urbanos segmentados, donde la demanda de fuerza de trabajo no es función del proceso de acumulación de capital dentro del mismo sector, sino que depende del excedente de fuerza de trabajo del sector modesto y de las oportunidades que ofrece el mercado de producir algo que genere algún ingreso para la subsistencia de las familias¹⁴.

Pueden distinguirse, entonces, como afirma V. Tokman, dos sectores del mercado de trabajo urbano. Por una parte, el sector formal, que concentra las actividades económicas organizadas, y por otra el sector informal, que concentra a los ocupados que normalmente no ejercen su actividad en las empresas modernas y constituye el resultado visible del excedente relativo de fuerza de trabajo. Tal concepción, permite visualizar al sector informal como el "último eslabón" en la jerarquización de la actividad económica¹⁵. En el primer segmento los trabajadores tienen un cierto nivel de calificación y los segundos se caracterizan por su escasa educación técnica.

Basándose en este conjunto de proposiciones, se definió al SIU como un ámbito laboral en el que "... en la mayoría de los casos no existe separación entre empresa (demandante) y trabajador (oferente) sino, por el contrario, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones son desempeñadas por la misma persona. En segundo lugar, y en gran parte como consecuencia de lo anterior, el salario no constituye la forma de remuneración más generalizada. Por último, la acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, es prácticamente inexistente."¹⁶

¹³ Paulo Vieira de Cunha, Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercados de trabajo: Un planteamiento teórico, IPEA/INPES, Rio de Janeiro, pp. 124.

¹⁴ Paulo R. Souza y Victor E. Tokman, El sector informal urbano, en: El empleo en América Latina; Ed. SIGLO XXI, Mexico D.F., 1976, pp. 67.

¹⁵ Victor E. Tokman, Dinámica del mercado de trabajo urbano: El sector informal en América Latina, op. cit., pp. 90.

¹⁶ Victor E. Tokman, *Ibid.*, pp. 92.

PREALC, inicialmente, manejó una visión que tendía más bien hacia la homogeneidad, ya que privilegia el trabajo por cuenta propia como expresión del fenómeno informal. Sin embargo, en sus últimas afirmaciones plantea una comprensión del fenómeno informal en términos de heterogeneidad. Así, las cuatro categorías ocupacionales que delimitarían este ámbito laboral pueden ser agrupadas en dos subsectores: por una parte microempresarios con sus asalariados y por otra trabajadores por cuenta propia con familiares no remunerados.

Facilidad de entrada

Una segunda premisa considerada por el enfoque que abordamos, es la facilidad de entrada a los mercados, subrayada como una característica fundamental para distinguir las actividades del sector informal.

Desde esta perspectiva, el sector informal se limita a aquellos estratos del mercado donde se puede verificar tal condición. Y para reconocer el grado de facilidad de entrada a los mercados se deben tomar en cuenta dos tipos de factores: los tecnológicos y la estructura del mercado.

1. Factores tecnológicos. Este grupo de factores tiende a identificar al sector informal como las actividades poco capitalizadas, estructuradas en base a unidades productivas de tamaño reducido, fuerza de trabajo poco calificada y generalmente poco organizadas. Con estas características se han definido las relaciones de producción vigentes en la economía: en el sector formal prevalecen las relaciones de tipo capitalista, hay una clara distinción entre los dueños de los medios de producción y los asalariados. Contrariamente, en el sector informal la división del trabajo entre los propietarios del capital y el trabajo no es predominante, el salario no constituye la forma usual de remuneración a los trabajadores y en ocasiones, una parte de la producción se destina al autoconsumo.

2. En el segundo grupo de factores, la facilidad de entrada depende de la estructura de mercado en la que se inserta la actividad productiva. Por ello, el SII se restringe a aquellas estructuras de mercado donde puede operar la facilidad de entrada de acuerdo con V. E. Tokman existen dos estructuras de mercado donde esto es posible; en los mercados competitivos y en la "base" de los mercados oligopólicos concentrados.¹⁷

¹⁷ V. E. Tokman, "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal en América Latina", en R. Katzman y J.L. Reyna, Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina. COLMEX, México D.F., 1979 pp.77

Los primeros, en teoría, se distinguen por:

a) Gran cantidad de vendedores y compradores.

La industria o mercado abarca un gran número de empresas de tal modo que cada una de ellas, por grande que sea, sólo suministra una pequeña parte de la cantidad total ofrecida en el mercado. En estas condiciones ninguna empresa por sí sola puede afectar el movimiento de los precios, modificando su producción.

b) Homogeneidad de productos.

Las características técnicas del producto así como los servicios vinculados a su venta y entrega, son idénticos. Los consumidores no tienen manera de diferenciar entre los productos de diversas empresas, lo cual indica que éstas son "receptoras de precios" y pueden vender cualquier volumen de producción al precio del mercado prevaleciente.

c) Movilidad perfecta de los factores de producción.

Los factores de producción son libres de desplazarse de una empresa a otra, dentro de la economía. Lo que también implica que los trabajadores pueden desplazarse hacia diferentes empleos, es decir, pueden adquirir con facilidad los conocimientos técnicos.

Por su parte, el mercado oligopólico (estructura más común en las formaciones capitalistas) puede asumir dos formas principales¹⁶: la del oligopolio concentrado, caracterizado por un número reducido de empresas que monopolizan el mercado y requieren para su instalación un tamaño mínimo; o la del oligopolio diferenciado, que se caracteriza por la existencia de un gran número de pequeñas empresas que logran monopolizar una fracción del mercado mediante la diferenciación de sus productos.

En el primer caso de oligopolio, se necesita para su funcionamiento pequeños segmentos del mercado y de condiciones de estabilidad, tanto para aprovechar las economías de escala como para asegurar la utilización adecuada del capital instalado. El segundo caso de oligopolio requiere como condición la existencia de un mercado de altos ingresos, aunque su tamaño sea mínimo, o de algún otro tipo de barreras que impida el funcionamiento de las leyes de la competencia.

Para autores como J. Mezzera, el sector informal ofrece muchos ejemplos de competencia oligopólica, siendo el caso más claro, el del comercio informal que eleva sus precios por encima de sus competidores lejanos, sin correr riesgo de perder su clientela local por el ahorro de transporte involucrado en comprar más cerca, porque diferencian su producto estando abiertos más horas, fraccionando productos o facilitando créditos¹⁷.

Pero también existen informales menos afortunados, con altos costos de producción. La razón de sus altos costos es que no tienen acceso al crédito y a los subsidios oficiales, y en gran parte a que su pequeña escala y baja capacidad de acumulación no les permite adquirir

¹⁶ P. Sylos Labini, "Oligopolio y progreso técnico", Ed. OIKOS-TAU; España Barcelona, 1966, pp. 27 y 33.

¹⁷ Jaime Mezzera, "Abundancia como efecto de la escasez: Oferta y demanda en el mercado laboral urbano", Nueva Sociedad No. 60, mayo-junio de 1977, pp.109.

maquinaria y equipo sofisticados. Al competir con empresas gigantes formadoras de precios, las cuales encuentran muy útil su presencia porque justifican el establecimiento de precios que dejan márgenes de ganancia sumamente altos; se ven obligados a reducir sus ingresos laborales (asignados por ellos mismos) y a recurrir intensivamente al trabajo familiar no remunerado. Los bajos ingresos a su vez, hacen poco atractivo el empleo informal, lo cual conduce a que en el mismo se concentren trabajadores de los grupos menos favorecidos, como las mujeres, los jóvenes y los viejos, los menos calificados y los migrantes.²⁰

Las condiciones que determinan la facilidad de entrada (tecnología y estructura de mercado) sirven para que el PREALC defina a las actividades incluidas en el sector informal, como el conjunto de empresas y/o personas que están ocupadas en actividades no organizadas, que utilizan procesos tecnológicos simples y que además se encuentran insertados en mercados competitivos o en la "base" de la estructura productiva, en el caso de los mercados oligopólicos concentrados. Las personas ocupadas en estas actividades tienen, por lo general, bajos ingresos, los cuales fluctúan entre un nivel mínimo de subsistencia y el nivel al que se encuentran alternativas de trabajo.²¹

Diríamos que el rasgo esencial del sector informal que subrayó PREALC fue la facilidad de entrada al sector por operar en mercados oligopólicos y por la simplicidad de tecnología requerida. Caracterización que, posteriormente, se ha concretado en un conjunto de rasgos que identifican a la microempresa como establecimiento informal por excelencia, cuyas características especiales serían:

1. Bajos índices de la relación capital trabajo.
2. Una escala relativamente pequeña de operaciones, tanto en lo que respecta a los volúmenes de ventas como empleo de trabajadores.
3. El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, aunque eventualmente recurra al empleo de trabajadores asalariados.
4. El aprovechamiento de las relaciones familiares y de amistad suele sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado, a la vez que también escapan de su control.
5. Sus formas de vinculación, tanto a los mercados de factores como de productos los obliga a vender a precios relativamente bajos. Lo que deriva de una frecuente inserción en mercados competitivos o en la denominada base de los oligopólios concentrados.
6. Las unidades se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles y, por tanto la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia.

A partir de estos argumentos, salta a la vista que las posibilidades de crecimiento de las actividades informales dependen del propio desarrollo del sector formal y, en este sentido,

²⁰ Jaime Mezgera, "Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano". En: M. Berger y M. Davinio, La mujer en el sector informal, Ed. NUEVA SOCIEDAD, Buenos Aires, 1982, pp. 81.

²¹ V.E. Tokman, op cit. pp. 75

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

podrían observarse distintas situaciones. En las más adversas, las actividades informales funcionarían en contextos oligopólicos y donde sus oportunidades de expansión se verían restringidas. El caso contrario, lo constituirían las actividades ligadas a la prestación de servicios personales, dado que el lento progreso tecnológico en estas ramas impediría su rápida oligopolización.

Las unidades informales tienen por tanto, un carácter autónomo o complementario a las empresas del sector moderno. Las primeras, a partir de una relativa diferenciación de sus productos (localización cercana), constituyen la "producción informal para el mercado de más bajos ingresos"; más frecuentes son sin embargo, las unidades que se encuentran en competencia con el sector "formal" en función de ofrecer mejores precios y/o condiciones de venta. El mecanismo para sostener precios competitivos, se basa como hemos visto, en la disminución de los costos salariales y los beneficios del propietario y su familia.

Mercados no regulados

La idea de que el sector informal operaba en mercados no regulados y constituía una actividad clandestina, la cual se realizaba principalmente al margen de la ley en algunas ocasiones, incluso contraviniéndola, constituyó un factor importante en el trabajo pionero sobre el sector, realizado en Kenia en 1972.

Esta mezcla de ilegalidad e informalidad, también fue recogida por el enfoque de PREALC.

En sus trabajos suelen incluir que las actividades informales se realizan al margen de la reglamentación por su incapacidad real de cumplirla y por los muchos requisitos exigidos por el sistema regulador o por su inadecuada funcionalidad. De acuerdo con sus investigaciones, existen actividades que pueden llegar a desaparecer si se legaliza a la unidad económica. *"En los mercados de Santiago (Chile), el margen de comercialización puede llegar a ser igual a cero si se paga el impuesto al valor agregado. Situación similar que ocurre en Colombia donde el porcentaje de utilidades se pierde si se legaliza la microempresa"*.⁷⁷ Sin embargo, la ilegalidad en la que operan no es extrema, es decir prevalece el caso de las unidades económicas que han obtenido todos los registros necesarios pero no pagan sus obligaciones legales. Se han encontrado negocios cuya actividad es ilegal desde el punto de vista de la producción, pero legal en cuanto a la comercialización, con el fin de usar facturas legales solo por parte de las ventas o declarar una suma inferior a los ingresos reales.

Esta forma de operar es la que tiene mayores posibilidades de llevar a obtener un ingreso, por medio de la reducción de costos, brindando además, la posibilidad de solicitar créditos, lo cual ocurre también en las empresas formales. La diferencia es la magnitud, particularmente con respecto a los costos de fuerza de trabajo. Las unidades informales poseen un arreglo diferente del proceso de trabajo, el que se organiza sobre la base familiar, horario

⁷⁷ PREALC, La actividad comercial en los mercados peruanos de Santiago. Efectos sobre el empleo y los ingresos, serie Documentos de trabajo/347, PREALC, Santiago, 1986

irregular, alta rotación laboral; por lo tanto, la mayoría de las veces no son sujetos de las leyes de protección laboral. El punto es que esta forma de producción resulta de las estrategias de supervivencia y de la descentralización de la producción, en economías de recursos limitados e insuficiente creación de empleos en los sectores modernos.

Las Políticas de apoyo al SIU

El PREALC se ha distinguido por su especial énfasis en la aplicación de políticas hacia el SIU, como una manera de mejorar la situación del empleo en las ciudades latinoamericanas. Las ideas que han elaborado se encuentran en diversos informes y documentos de trabajo de la institución y en algunas revistas especializadas.

En todos los trabajos, el objetivo principal es mejorar la productividad y los ingresos de las personas que están ocupadas en el sector informal. Proponiendo dos vías para lograrlo: el mejoramiento de las condiciones económicas y sociales (de organización principalmente) de los informales o su transferencia hacia trabajos más productivos.

El mejoramiento de las condiciones económicas y sociales generalmente se ha ligado al apoyo productivo, que incluye el acceso a recursos económicos, asesoría técnica, a la eliminación de restricciones que impiden a las unidades informales participar en los diferentes mercados de la economía, etc.

Se suma, además un "paquete de bienestar", ya que las acciones de apoyo productivo sólo pueden dirigirse a las unidades más organizadas y que al interior de las mismas los beneficios pueden significar un mayor ingreso para el "empresario", que no necesariamente lo traslada a sus trabajadores informales. Dentro del paquete de bienestar se incluye: mejorar las necesidades básicas de alimentación, educación, salud y vivienda.

Por último, proponen la revisión y simplificación de las normas y procedimientos a fin de facilitar y no impedir que las actividades informales puedan llegar a ser legales.

De lo hasta aquí expuesto, pueden resumirse las afirmaciones básicas de este enfoque:

a) La ocupación informal se refiere sólo a las actividades del ámbito urbano, no agrícolas. Las actividades del sector tradicional urbano quedan incluidas pero constituyen sólo una fracción de la ocupación informal.

b) Las actividades ilegales delictivas, criminales, los limosneros no ocupan parte de la población informal.

c) El trabajo doméstico por pago se maneja como una categoría separada que se suma al sector informal cuando se hace una división dicotómica.

d) En el sector informal se incluyen las pequeñas empresas que utilizan trabajadores asalariados cuando operan bajo una lógica de subsistencia tanto del microempresario como de los trabajadores.

e) El sector informal es heterogeneo aun cuando como características generales se trata de actividades intensivas en el uso de fuerza de trabajo poco calificada y muy bajas

requerimientos de capital, a partir de tecnologías relativamente rudimentarias y en actividades de fácil entrada.

f) El interés por conocer las características de las unidades productivas parte de la necesidad de identificar el tipo de empresas en las que se insertan los ocupados informales, con el propósito de dirigir políticas que contribuyan a mejorar el desempeño productivo de las mismas cuando son económicamente viables, y como una vía para mejorar a su vez los ingresos y las condiciones de estos trabajadores. Se busca, por lo tanto, identificar unidades-meta relevantes para políticas de fomento y apoyo.

Desventajas Del Enfoque OIT-PREALC

Como fue señalado anteriormente, la definición del SIU²¹ adaptada por la OIT-PREALC conserva el enfoque original de Hart sobre los mecanismos que permiten la sobrevivencia en las ciudades de los migrantes pobres, pero pierde la caracterización al clasificar a todos los participantes de la economía informal como trabajadores "subempleados" o de "baja productividad", lo que en el fondo demuestra que no toman en cuenta las consecuencias más profundas del excedente laboral urbano; los migrantes que no encuentran empleo en las grandes industrias y deben autoemplearse en actividades informales es un fenómeno plausible en la superficie, pero no es un caso que se pueda generalizar a todos los ocupados del llamado sector informal.

Por un lado, existen microempresarios "informales" que cuentan con ingresos sostenidamente superiores que los asalariados en el "sector formal", y por otro, trabajadores que deciden renunciar a sus trabajos con el fin de establecer sus propias empresas informales. Este patrón se contraponen de manera clara con la idea de que el llamado SIU²¹ está compuesto por trabajadores que viven en condiciones precarias.

En segundo lugar, la definición de PREALC deja poco lugar para un análisis de las interacciones de los informales y el resto de la economía. La tipificación de las actividades informales como "tradicionales" contrastan con los hallazgos empíricos de unidades modernas, tanto en términos de tecnología como de mercados: servicios de reparación de todo tipo; construcción residencial; producción de vestido y calzado; transporte local y de larga distancia, son sólo algunas de ellas. Esta situación condujo al PREALC a adquirir de nuevo el fuerte tono dualista de la marginalidad, supuestamente ya superado.

Otra serie de desventajas puede descollarse de los modelos teóricos que se utilizaron para explicar los mercados de trabajo urbanos y las estructuras de mercado de los países latinoamericanos:

1. La teoría del mercado de trabajo se desarrolló primero como parte de las ciencias económicas en los países capitalistas industrializados tanto en Estados Unidos como en Europa.

²¹ B. Roberto estima que la relación promedio de los ingresos microempresariales con los de los trabajadores formales es de aproximadamente 2 a 1, mientras que la relación de los trabajadores es de 4 a 1.

En este campo teórico el llamado mercado de trabajo es uno más de los diferentes tipos de mercados que se distinguen por las características de sus bienes. Mercados en este sentido, son instituciones sociales que se estructuran por la lógica de compra-venta y por el dinero como medio del intercambio. Esta visión, permitió introducir modelos de segmentación de mercados laborales para entender y explicar las normas y mecanismos de la selección, asignación, calificación y remuneración de la fuerza de trabajo. Resulta entonces, que en teoría, el mercado de trabajo se desarrolla en y para los países industrializados y enfoca un tipo específico de actividades económicas y del empleo, a saber, del trabajo asalariado.²⁴

Resulta difícil y peligroso moverse dentro de este campo científico para tratar el mercado de trabajo en los países semindustrializados de América Latina y los llamados sectores formal e informal. Es difícil, porque no es aconsejable aplicar mecánicamente estas teorías del mercado de trabajo a los países latinoamericanos y porque el modelo dual de los sectores formal e informal no nos parece un avance concreto en el entendimiento de la realidad del empleo.

Cuando el PREALC aplica este modelo a la dicotomía formal-informal, establece una falsa analogía que consiste en identificar al sector informal con una especie de combinación entre el segmento tradicional (o residual) y los empleos de menor jerarquía del sector moderno, mientras los empleos de este último corresponden al sector formal, como puede desprenderse de la cita siguiente:

"Se puede suponer que el mayor grado de heterogeneidad tecnológica y la menor concentración que caracterizan a las economías en desarrollo implican, en esta medida una mayor diferenciación en la estructura de los salarios. Las grandes empresas en estas economías pagan salarios que superan las prevalecientes en el mercado reservándose un mercado preferencial. Es importante destacar que esta heterogeneidad no es una función de variables tecnológicas, sino también de la estructura del mercado en la que operan y de la posición que ocupan en el mismo. Resumiendo, existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo del sector formal, lo que implica a su vez una estructura de remuneraciones también diferenciada. Por otra parte, el número de puestos en cada uno de los estratos, es limitado, siendo previsible, que es menor cuando más altos es el estrato en referencia."²⁵

La introducción de esta perspectiva en el estudio del SII, ha conducido a desviar la atención de las unidades económicas hacia la calidad de las ocupaciones. Es común que los diversos trabajos del PREALC entremezclen dos universos de estudio relativamente independientes: el de las unidades económicas (sean empresas o individuos) y el de los trabajadores propiamente tales (asalariados o no). De ahí que llegue a afirmarse que existen ocupaciones informales en el sector formal y viceversa.

2. El supuesto teórico "facilidad de acceso, pocas habilidades, pocos beneficios" es un criterio que refleja la concepción del sector informal como un mercado de trabajo con facilidad de entrada, la cual se refiere a: i) la creación o iniciación de nuevas actividades y ii) la contratación de fuerza de trabajo. En la medida que estemos frente a trabajadores por cuenta

²⁴ Oscar Muñoz Jara, *Regulismo, organización industrial y empleo*, PREALC, Chile Santiago, 1979; pp.154

²⁵ Citada por Benán y Salas en, *El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica*, Documento de Trabajo, marzo de 1992, pp. 42

propia ambas dimensiones se igualan. Pero no ocurre así cuando integrantes de la PEA buscan empleo en alguna unidad productiva. El significado del atributo facilidad de entrada difiere según se trate de trabajadores independientes o dependientes (no asalariados). En el caso de los primeros, la facilidad tiene que ver con las oportunidades para lograr un ingreso, sin embargo, la evidencia empírica muestra que tal incorporación no es irrestricta para todos. Existen casos que por su forma de organización, dan origen a situaciones diferenciadas en cuanto a poder de control sobre los mercados, insumos y 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 tiene relación con la probabilidad de ser empleado; dependiendo por tanto, del ritmo de absorción de las actividades económicas y de los criterios de selección o discriminación que manejan los empleadores²⁵. Tales planteamientos demuestran que en el llamado sector informal sí existen barreras a la entrada y que el trabajo por cuenta propia no necesariamente es un indicador exacto de las propuestas teóricas del PREALC.

3. La inserción de las actividades informales a mercados oligopólicos concentrados es cuestionable por que se utilizan indistintamente las nociones de concentración y oligopolio, mientras que la ausencia de concentración suele identificarse con mercado competitivo, lo cual es incorrecto. Una explicación más detallada podemos encontrarla en los argumentos de Labini:

*"Una industria puede ser no muy concentrada y a pesar de eso, puede no encontrarse en condiciones de competencia, si los productos son diferenciados o si el mercado está subdividido en muchos mercados globales. Viceversa, una industria fuertemente concentrada no se encuentra necesariamente en condiciones monopolistas u oligopolistas, si sus productos son fácilmente sustituibles por otros productos. Más en general, es necesario tener en cuenta también la importancia relativa de los diversos ramos y de la parte que tienen en el proceso productivo: la industria de acero no puede ponerse al mismo nivel que la industria de caramelos."*²⁶

Por tanto, la teoría del oligopolio no parece ser un enfoque pertinente para el estudio del SIU en virtud de que se trata -de acuerdo con la misma definición de PREALC- de un sector integrado por unidades económicas de pequeña escala, en su mayoría precarias.

De cualquier forma, el enfoque del PREALC, ha sido aceptado por un número importante de investigadores en América Latina, quienes tratan de mejorar los problemas de empleo la región.

²⁵ Larissa Lomnitz ha encontrado que las relaciones de empleo y de intercambio se efectúan normalmente entre vecinos emparentados entre sí, antes que con otros individuos considerados como "participantes ajenos".

²⁶ P.S. Labini op cit pp. 20

3. LA ILEGALIDAD (ENFOQUE NEOLIBERAL)

Con la crisis y recesión de los años ochenta las doctrinas de la libre competencia, la no intervención estatal, el equilibrio fiscal y la internacionalización de los mercados; desplazaron los postulados clásicos del interludio keynesiano (intervención y regulación estatal, promoción de una política fiscal favorable a la demanda, etc.) para plantear las ventajas del mercado como asignador de recursos, y de la iniciativa privada como motor de la inversión y del crecimiento.

En este contexto, surge el nuevo enfoque del sector informal, el cual incluye, aquellos planteamientos que retoman los postulados básicos de la economía neoclásica de cuño liberal, como base teórica de las nuevas ideas vinculadas a la problemática de la informalidad. Su fundamento esencial es la creencia de que los recursos son asignados en forma más eficiente cuando los mercados pueden funcionar libremente, sin regulación o intervención del Estado y prefiere actuar sobre la oferta de factores de producción y los niveles de inversión por medio de la desregulación de la carga impositiva (directa e indirecta).

Este enfoque privilegia el carácter ilegal del SIU y lo define como el conjunto de actividades que no cumplen una reglamentación establecida en el ámbito económico, sean éstas fiscales, laborales, sanitarias o de otro tipo²⁹. Para sus defensores³⁰, la ilegalidad deja de ser una característica conexa derivada de la racionalidad bajo la que operan las unidades informales, para ser ahora una característica esencial de su definición. De acuerdo con cual, las empresas formales e informales funcionan bajo racionalidades idénticas y lo único que las distingue es su condición legal, que a su vez provoca diferencias en el acceso a recursos y mercado.

Esta forma de concebir al sector informal está muy relacionada con la llamada economía subterránea que surgió en los países desarrollados. Tiene antecedentes en el reconocimiento, desde finales de la Segunda Guerra Mundial, de que había una serie de actividades económicas que se escapaban a las cuentas nacionales. Esta fracción no registrada se conocía con diversos nombres: economía negra, no regulada, ilegal, oculta, no declarada, paralela, etc.; hasta que el término "subterránea" fue acuñado en 1977 y recibe a finales de la década de los ochenta gran difusión por los medios masivos de comunicación.³¹

Esta situación hace pertinente caracterizar en forma separada, el enfoque neoliberal del sector informal y la economía subterránea.

²⁹ En esta definición quedan excluidas las actividades ilícitas o criminales.

³⁰ Hernando De Soto (1980), CRESPI (1987), IDV y ILD (1986)

³¹ T. Renden y C. Salas, "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", en ENSAYOS, UNAM-FE, noviembre de 1990, pp.25

Illegalidad-Informalidad

Evocación histórica

De Soto rompe con la tradición interpretativa cepalina para explicar el surgimiento de la informalidad. La tesis central de este autor es atribuir la existencia del fenómeno informal a la presencia del orden mercantilista, que ha supuesto un funcionamiento redistributivo del Estado en América Latina. Los orígenes de tal orden hay que rastrearlos en la reforma borbónica de finales del siglo XVII y las políticas económicas que se llevaron adelante en Europa entre los siglos XV y XIX. Las sociedades europeas de ese entonces se caracterizaban por su excesiva burocracia³¹.

Esencialmente, el mercantilismo significaba una economía políticamente administrada, cuyos agentes económicos estaban sometidos a una reglamentación específica y detallada, que poco a poco los condujo a entrar en conflicto con la autoridad. El problema cobró amplias dimensiones y los estados mercantilistas, por "evolución" o "revolución" fueron desapareciendo.

La declinación este orden económico, según De Soto, se encuentra ligada con este conflicto y las migraciones masivas de los campesinos a las ciudades europeas. Hechos económico-políticos que dieron paso a la formación de los sectores informales. Textualmente, De Soto sostiene

"... la rigidez de las instituciones y el exceso de trabas y la confusión administrativa impidieron que el sector privado formal o el sector público radicado en las ciudades pudiera crear puestos de trabajo a la velocidad requerida para absorber los campesinos que llegaban del campo. Vertiginosamente empezaron a surgir los informales en Europa: vendedores ambulantes invadieron las calles, el contrabando y las producciones clandestinas irrumpieron en las mercados y los suburbios ilegales florecieron en las afueras de las ciudades..."

La analogía con la era preindustrial del viejo mundo, pretende apuntalar una visión estática del desarrollo latinoamericano. Aceptar esta propuesta implica, por la comprensión de la historicidad del fenómeno informal, admitir que desde finales del siglo XVIII hasta la actualidad, los cambios históricos ocurridos en América Latina (especialmente la inserción al mercado mundial a través de los modelos de acumulación primario-exportadora y los procesos de modernización basados en una industrialización sustitutiva de importaciones) han sido poco significativos y no han cuestionado tal orden mercantilista. Sólo en la actual crisis nos encontraríamos ante un momento de ruptura histórica, superada a través de una salida pacífica o violenta, siendo ésta última la que encarnaría la "revolución informal".

³¹ Hernando De Soto, *El otro sendero (la revolución informal)*, Ed. DIANA, México D.F., 1987, pp.251

³² Hernando De Soto, op. cit., pp.262

La nueva definición del sector informal

Se ha destacado con anterioridad, que las causas de origen del sector informal se vinculaban a las imperfecciones de los mercados de trabajo en los países subdesarrollados, en última instancia derivados de la existencia de una sobrepoblación relativa.

Desde esta perspectiva, las migraciones de la población rural hacia las ciudades representaban el factor explicativo para la instauración de actividades de supervivencia en las ciudades. Sin embargo a diferencia de los anteriores enfoques (marginalidad y OIT-PREALC), la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado y no ampara las expectativas ni las necesidades de aquellos que no pueden cumplir tales reglas.

Vale decir, que los migrantes para subsistir tuvieron que convertirse en informales, pero el centro de tal atención no lo constituye su ubicación en un suburbio, en un segmento del mercado, o los niveles de productividad en los que operan, o en las posibilidades de acumulación de excedentes, sino el elemento clave viene dado por la discriminación que el Derecho introduce entre los habitantes de los países latinoamericanos. En última instancia, y como veremos más adelante, según este enfoque, el Estado, al amparo del cual se desarrollaron las economías de la región en los últimos cincuenta años, es responsable final de la existencia de los informales. Para decirlo con las palabras de De Soto:

*"... se ha querido ver las causas de tales problemas (la informalidad) en múltiples factores como las migraciones, la distribución del ingreso, el desempleo y aún el clima. Sin embargo, fue quedando en evidencia que ninguna era eficiente para explicar satisfactoriamente la magnitud y complejidad de tales problemas. Las migraciones pueden explicar el incremento de gente que vive en la capital. La distribución del ingreso puede explicar por qué ocurren tales migraciones. A su turno el desempleo puede explicar por qué "cierto tipo de desarrollo urbano es posible en un contexto geográfico determinado". Empero ninguno de estos factores puede explicar por qué la gente opta por invadir terrenos para edificar sus casas, ocupa las calles para comerciar e apropiarse de rutas para prestar el servicio de transporte. En suma ninguno puede explicar por qué algunos prefieren la formalidad y otros la informalidad ni determinar las consecuencias que resultan de dicho proceso."*²¹

Resulta clara la diferencia con PREALC, en donde la condición de informal no era una noción prescriptiva, es decir no aceptada voluntariamente o preferida frente a otras opciones, sino que por el contrario, la ubicación dentro del sector informal era la única alternativa frente a la pobreza de vastos contingentes de población. En el enfoque de la ilegalidad, la informalidad se deriva de un esfuerzo por evadir la reglamentación legal que, apoyada en "leyes malas" obstaculiza y restringe la iniciativa individual. Dicho esfuerzo resulta a partir de una elección, aparentemente libre, de cada informal de adoptar una forma de producir distinta.

Así pues, el enfoque que abordamos explica las condiciones de las personas o de grupos por su estatus legal, como actividad económica. Para De Soto:

²¹ Hernando De Soto, op cit., pp.171

"La noción de informalidad que utilizamos en el presente libro es pues, una categoría creada en base a la observación empírica del fenómeno. No son informales los individuos sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes, en la mayoría se desdibujan disposiciones legales precisas."¹⁴

Si el sector informal no es un sector preciso sino una "zona de penumbra" y lo informal no son los individuos, sino sus "hechos o actividades", la afirmación aquí citada, incluye una omisión teórica, en el sentido de no definir la categoría social utilizada en el análisis, en este caso, las dificultades de englobar un conjunto de situaciones heterogéneas en un concepto común, se solucionan por la vía de la ambigüedad teórica.

Analicemos ahora, las causas que obligan a los individuos a "hechos o actividades informales".

A. Costos de la Legalidad.

Desde el punto de vista de la actividad económica, existen fundamentalmente dos momentos en los que las personas evalúan¹⁵ su relación con la formalidad: el acceso a la actividad y su permanencia dentro de ella. El primer momento está relacionado con los costos de acceso y el segundo con los costos de permanencia.

i) Costos de Acceso Son definidos como el conjunto de requerimientos que se deben satisfacer para obtener el derecho a realizar legalmente determinada actividad económica.

Uno de estos primeros costos es el tiempo que demora cumplir todos los requisitos de inscripción, el cual varía considerablemente de un país a otro e incluso dentro de un mismo país. Puede fluctuar entre un mes y casi dos años (caso excepcional analizado en Guatemala) pero, por lo general se necesita de un año.

Otros, son los costos financieros de la legalización y que pueden ir desde la suma de un dólar que se exige a un vendedor ambulante para operar legalmente en La Paz, hasta los 1,080 dólares que debe pagar un pequeño taller de reparación de automóviles en Uruguay¹⁶. Estos montos expresados en relación a las utilidades anuales informales analizadas, fluctúan desde menos del 2% hasta casi el 290.5% (véase cuadro No.25).

¹⁴ Hernando De Soto op. cit., pp.12-13

¹⁵ Debe aclararse, que la gente que enfrenta la legalidad o se sirve de ella no entra en detalles, ni consideraciones profundas, sino que evalúa grosso modo, a través del mecanismo de los precios, lo que pueden "costarle" las obligaciones legales y lo que puede obtener de ellas a cambio de ese cumplimiento.

¹⁶ FRELAC, Mas allá de la regulación", Chile Santiago, 1988, pp.18

CUADRO No.25 AMÉRICA LATINA: COSTOS DE ACCESO A LA LEGALIDAD EN PAÍSES SELECCIONADOS

	Sector económico	Tiempo (días)	Costos financieros			
			Sin modificaciones		Modificaciones requeridas	
			Monto en pesos corrientes	Porcentaje de utilidades	Monto	Porcentaje de utilidades
Bolivia	Comercio	15-30	119	2.5		
	Industria	15-30	111	0.25-1.6		
	Servicios	15-30	136	0.25-1.6		
Brasil	Comercio	31-60	374	3.5-7.3		
	Industria	44	714	11.7		
	Servicios	31	342		45.118	
Chile	Comercio	22	935		9444	228.3
	Industria	65	1597	24.5-4	745	14.75
Ecuador	Comercio	60-75	272	11.5	290	32.8
	Industria	180-240	2032	24.7		2.8
	Servicios					
Guatemala	Comercio	170	1135	4.2		
	Industria	225	7490	8.6		
México	Comercio	83-240	1753-3126			
	Industria	83-240	1753-3126			
	Servicios	83-240	1753-3126			
Uruguay	Industria	75-90	2465	19.3	1200	24.0
	Servicios	75-90	2443	8.1-25	4210-4726	9.7-26.2
Venezuela	Comercio	170-310	2.1			21.3
	Industria	170-310		23.2		181.3

**) En el caso de Bolivia, México y Venezuela se refieren a días hábiles y el tiempo requerido y fue el tiempo real transcurrido en el caso de Bolivia, Brasil y Uruguay.*

FUENTE: PRELAC. Más allá de la regulación, pp. 12.

Esta situación se complica si la unidad que solicita inscripción necesita introducir cambios en su local. Dichos cambios pueden deberse a exigencias sanitarias, de seguridad o de otro tipo, y la aprobación final del registro depende de su cumplimiento.

Sin duda, los altos costos financieros y el tiempo necesario para la legalización tiene que ver con la inadecuación de los reglamentos y la ineficiencia de la burocracia. Aquellos países que requieren un periodo más prolongado son los que exigen un mayor número de pasos administrativos (véase cuadro No.26).

CUADRO No.26. AMÉRICA LATINA: NÚMERO DE PASOS EXIGIDOS PARA EL REGISTRO DE UN ESTABLECIMIENTO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1992

	Registro Inicial	Unicación	Salud y ubicación	Implementos	Fuerza de trabajo	Total
Bolivia	4	-	-	1	-	5
Brasil	6	3	3	10	-	22
Chile	4	10	4	8	-	26
Ecuador	39	-	5	-	9	59
Guatemala	4	-	-	22	3	31
México	11	2	1	2	-	16
Uruguay	5	2	1	1	4	28
Venezuela	13	2	5	8	8	39

FUENTE: PRELAC, *Más allá de la regulación*, pp. 24

La situación de un país centralizado difiere de uno descentralizado y esto, a su vez, se relaciona con su organización política y la eficiencia del gobierno.

En México, por ejemplo, en lo que respecta a los trámites obligatorios mínimos inherentes a la instalación de empresas suman un total de 11, los cuales deben efectuarse ante 10 instancias y suponen llenar 13 formularios. Si se considera que no se pueden realizar simultáneamente, sino que la obtención de unos depende de la realización completa de otros, en su conjunto implicarían entre 83 y 240 días para ser desahogados. Sin tomar en cuenta los gastos indirectos como el transporte, las copias fotostáticas, el ingreso sacrificado por realizar los trámites; su costo ascendería entre 4 y 8 veces el salario mínimo (conservadoramente) en la zona metropolitana de la ciudad de México.

A continuación se presenta un resumen de los pasos a seguir para legalizar una empresa en nuestro país:

1. Llenar el aviso de solicitud de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, en original y cinco copias.

2. Presentarse ante la delegación política que corresponda al domicilio del negocio para obtener el visto bueno de ubicación.

3. Acudir a la oficina receptora de la Tesorería del D.F., que existe en cada delegación política, con el fin de solicitar el número de cuenta que se utilizará para el pago del impuesto al valor agregado.

4. Aquellos inversionistas cuyo capital exceda de \$10,000 pesos deberán inscribirse ante la Cámara Empresarial que les corresponda.

5. Presentar el aviso de estadística ante la Dirección General correspondiente.

6. Obtener la licencia sanitaria ante la Dirección General de Licencias Sanitarias.

7. Tramitar la licencia de funcionamiento ante la delegación política respectiva.

8. Si el negocio va a contar con un anuncio hacia la vía pública deberá obtenerse la licencia respectiva ante la delegación política que corresponda y pagar los derechos correspondientes de acuerdo con la calidad y dimensiones del anuncio.

9. Si van a utilizarse instrumentos para pesar o medir (básculas o metros), éstos deben estar autorizados y verificados por la Secretaría de Comercio; en caso contrario se formula una solicitud ante la Dirección General de Normas, Pesas y Medidas de la misma Secretaría.

10. En el caso de que se contrate a empleados, deberá formularse contrato de trabajo y darlos de alta en el Instituto Mexicano del Seguro Social y en el INFONAVIT.

11. Para aquellos giros comerciales cuyos empleados atienden directamente al público expendiendo alimentos, bebidas o medicamentos, deben contar con tarjeta de salud.

En el caso de sociedades deben realizarse adicionalmente los siguientes trámites:

a) Obtener el permiso para la construcción de la sociedad, en la Secretaría de Relaciones Exteriores.

b) Presentar a la oficina Federal de Hacienda el acta constitutiva de la sociedad y los libros de contabilidad (mayor, diario, actas, inventarios y balances).

Adicionalmente deberán obtenerse permisos (dependiendo del giro específico de la actividad) para la autorización de maquinaria, equipo de bomberos, de descarga de agua residual y otros.¹⁷

ii) Costos de permanencia. Son definidos como el conjunto de requerimientos para permanecer en la legalidad. En un sentido estricto este concepto hace referencia a los costos directamente impuestos por la legislación: el cobro de impuestos, la realización de trámites, el pago de tarifas por los servicios públicos, entre otros; y también incluye a los costos indirectamente impuestos por las instituciones legales en su conjunto (como los derechos de propiedad).

En cuanto a los primeros, parece que la tributación no tiene una incidencia significativa para determinar la formalidad o la informalidad de las empresas. En cambio, los costos no tributarios tienen una importancia indiscutible. Por ejemplo, los costos laborales de una empresa reflejan si en

¹⁷ CESP. "Los trece mandamientos para dejar la informalidad", en EXPANSIÓN, Año XIX, Vol. XIX-No. 473, pp. 36

ésta se llevan a cabo procesos de trabajo intensivos en capital, ó si contrariamente carecen de capital y deben sustituirlo por un mayor trabajo humano, asumiendo de este modo, mayores costos (vacaciones, aguinaldos, indemnizaciones, seguro social, etc.), que provocan la deserción a la informalidad. Y dado que es el trabajo y no el capital, el recurso abundante se produce una mala asignación de factores que perjudica a la sociedad.

En segundo lugar, parece que los costos de permanencia tienen una excesiva influencia en la gestión empresarial, de manera que afectan sus funciones y sus resultados independientemente del proceso productivo mismo porque, al alterar la asignación de recursos, lo hacen más costoso, limitan la movilidad de los factores de producción y encarecen las transacciones.¹⁸

B. Costos de la Ilegalidad.

El sector informal también tiene sus costos, especialmente aquellos que tienen que ver con la evasión de las sanciones, los costos de evitar impuestos y leyes laborales, y los costos por transferencias netas al sector formal.

i) La evasión de las sanciones:

Se ha afirmado que la primera diferencia que existe entre una empresa informal y una formal, es la enorme inversión que tiene que hacer aquella para no ser descubierta por las autoridades. Los costos para eludir las sanciones están constituidos esencialmente por las deseconomías de escala derivadas de trabajar en unidades pequeñas. Asimismo, se ha destacado que los costos, en que se incurre para comprar a las autoridades se incluyen en los costos para evitar la sanción.¹⁹

Las estrategias que emplean los informales para impedir la detección y la sanción son diversas. Se han identificado entre las principales, la dispersión de los trabajadores en distintos centros de trabajo más pequeños y menos visibles, la renuncia a publicitar sus productos o servicios, la imposibilidad de acceder a determinados mercados y corromper a las autoridades.

Entre los costos de la ilegalidad cabe destacar que los informales son obligados a operar en dimensiones muy reducidas, esto propicia que las unidades se subcapitalicen, no sólo por la falta de crédito, sino también porque la utilización de ciertos bienes de capital, las hace más fácilmente detectables, y porque sólo vale la pena utilizarlos cuando se tiene el número adecuado de empleados para hacerlos trabajar

¹⁸ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, *Economía Informal. ¿Quién provee a los ambulantes?*. 3a. Ed., CANACO, México D.F., 1989

¹⁹ Editores, "Es tiempo de dejar el IN y convertirse en formal" en *DECISIÓN*, Año XV, No.174, junio de 1993, pp. 5-7

ii) Las transferencias netas:

Comúnmente se afirma que la actividad económica informal no sólo compite "deslealmente" contra la actividad legalmente establecida, debido a que se ahorra los costos de la formalidad, sino que además se beneficia gratuitamente de los servicios públicos ofrecidos por el Estado, obligando a éste último a transferir todo el peso del presupuesto público sobre la actividad formal.⁴⁰

Sin embargo, tal afirmación no es del todo cierta, según De Soto y el ILD demuestran que existen por lo menos tres canales importantes a través de los cuales las actividades informales transfieren continuamente recursos hacia el gobierno y hacia otras instituciones, estos serían: los impuestos indirectos, la inflación y las diferencias en las tasas de interés.

El primer canal de transferencia se materializaría cuando los informales hacen efectiva la compra de insumos a los formales, en la medida que hacen efectivo el pago de los impuestos correspondientes. Existe una gran cantidad de transacciones en las que se producen transferencias hacia el gobierno a través del impuesto a las ventas y el arancel sobre las importaciones.

Respecto a la inflación, se ve como un impuesto a los saldos ociosos en efectivo. Cuando los precios suben y la moneda pierde poder adquisitivo, las familias ceden al Estado parte del valor de su efectivo. En este proceso, resultan particularmente afectados quienes tienen en su poder más dinero en efectivo, es decir, los informales que realizan todas sus operaciones al contado.

El último canal de transferencia, lo constituirían las tasas de interés que se pagan por el crédito. Las actividades informales no tienen acceso al crédito así que deben aceptar los recursos financieros ofrecidos a tasas mucho más altas, que las imperantes en los mercados formales.⁴¹

iii) El incumplimiento de las leyes laborales:

Aún cuando las leyes establecen una remuneración mínima, es presumible que las empresas informales se beneficien por pagar sueldos y salarios más bajos, por eso son las principales empleadoras de fuerza de trabajo no calificada. La desventaja es que los tamaños de las plantas, los niveles de inversión y el capital disponible, no permiten la introducción de tecnologías de punta y las condenan a la baja productividad.

⁴⁰ Marcos Miconeca, "El desarrollo de la economía informal", PERSPECTIVAS ECONÓMICAS 1988/2, pp.18-22

⁴¹ De Soto realiza una estimación del monto total transferido desde el sector informal hacia el ámbito formal, mismo que asciende a 1,868 millones de dólares; esto es alrededor del 13% del PIB de Perú para 1985.

La Economía Subterránea

En la mayoría de los casos se define a la economía subterránea como el Producto Interno Bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal⁴². Tal definición no distingue entre actividades legales e ilegales y sólo se limita, en razón de la forma de medición que se adopte, a determinar la magnitud de las actividades subterráneas inducidas por la carga fiscal.

Las actividades que pueden clasificarse como subterráneas son:

- a) Empleos no registrados ("off the books" ó "moonlighting"⁴³) remunerados en efectivo que evaden el pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social.
- b) Distribución del contrabando de mercancías (conocido en nuestro país como fayuca).
- c) El narcotráfico en todas sus dimensiones y modalidades.
- d) El lavado de dinero.
- e) Los juegos y apuestas ilegales.
- f) La prostitución.
- g) Préstamos fuera del mercado financiero (usualmente establecimiento de tasas usurarias y no registradas).
- h) Transacciones de bienes y servicios no reportadas o subreportadas a la autoridad fiscal.
- i) Sub o sobrefacturación de importaciones y exportaciones.
- j) El empleo de trabajadores inmigrantes ilegales.
- k) La producción de todas aquellas unidades que no han cumplido con los requisitos legales de instalación.
- l) El comercio ambulante
- m) Todas las actividades realizadas por personas que se ganan la vida fuera del sistema legal: tragaafuegos, pepenadores, limpiadores de parabrisas, fajaires, lustrabotas, limosneros, etc.

Como se puede apreciar, en esta lista se incluyen actividades consideradas como legales e ilegales, otras cuyos productos ingresan a los mercados regulados y otras que se realizan al margen de éste.

⁴² Vito Tanzi, "The underground economy in the United States: annual estimates, 1930-1980," SATFF PAPERS, Vol.30, No.12, June 1983, pp. 264

⁴³ En la Gran Bretaña se desarrolló la expresión "moonlighting" que corresponde a las personas que tienen más de un empleo (generalmente no más de dos). Si bien este segundo empleo puede no ser clandestino, es habitual que no sea declarado, con el fin de evadir los impuestos sobre ingresos o el pago de cargas sociales.

Origen de la economía subterránea

Hay por lo menos tres factores que determinan la existencia de las actividades subterráneas: los impuestos, las reglamentaciones y las prohibiciones.⁴⁴

1. Los impuestos

Se considera que tanto el nivel como los incrementos de la carga fiscal son el factor más importante de estímulo o fomento de estas actividades. Según el país, algunos tipos de impuestos son más importantes que otros y, en consecuencia, los de mayor peso relativo tienen un mayor grado de evasión fiscal. También diferentes tipos de impuestos propiciarán distintas formas de evasión, adquiriéndose con el tiempo mayor grado de sofisticación tanto en las prácticas de evasión como en las de fiscalización por parte de las autoridades. En el caso del impuesto sobre la renta, a personas físicas o morales, las formas más comunes son la doble contabilidad y la subdeclaración de ingresos, así como el uso exagerado y a veces ilegal de las deducciones y exenciones fiscales.

A su vez, la evasión de los impuestos a las ventas o al valor agregado extiende la proliferación de pequeñas empresas no registradas fiscalmente y que venden bienes y servicios netos de impuestos, lo cual resulta conveniente para el vendedor y el comprador. También cuando los impuestos al empleo y las contribuciones a la seguridad social llegan a niveles significativos, dan lugar a la búsqueda de acuerdos entre los patrones y los empleados que en la práctica le dan mayor flexibilidad al mercado laboral. Los patrones se benefician evadiendo el pago de impuestos a la nómina, mientras que el trabajador recibe un ingreso neto de impuestos y contribuciones.

2. Las Reglamentaciones

Un segundo factor que condiciona la presencia de actividades subterráneas es el aumento de reglamentaciones y regulaciones oficiales, traducidas en un número abundante de leyes. El exceso de reglamentos o reglamentismo puede afectar prácticamente todo tipo de mercados, si bien predomina en el laboral, el financiero y el de divisas; en casi todos ellos, provoca la existencia de mercados subterráneos.⁴⁵

a) Reglamentación del mercado de bienes

En los mercados de bienes y servicios, las reglamentaciones más comunes son los controles administrativos de precios, el racionamiento de ciertos productos, cuotas de importación y exportación.

La mayoría de las autoridades establecen cuotas y otras formas de restricción sobre determinados bienes de consumo, afectando los precios tanto de los bienes producidos internamente como los de origen externo.

⁴⁴ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEEST), *La economía subterránea en México*, Ed. DIANA, México D.F., 1987, pp.15

⁴⁵ Vito Tanzi, "La economía oculta, basada en propuestas ilícitas causa cada vez mayor preocupación", *BOLETÍN DEL PNT*, febrero de 1986, pp.42

Respecto a los bienes externos, la reducción de las importaciones y el control de precios, ha logrado que se genere un mercado subterráneo para las importaciones por las que se paga un menor precio. De igual forma, la existencia de elevados gravámenes a la exportación o incluso su prohibición total, constituyen un incentivo para su venta ilegal, puesto que el precio al que se ofrecen es superior al que recibirían en el mercado doméstico.

b) Reglamentación en el mercado de divisas

La constante demanda de divisas, no satisfecha por los mercados regulados ha generado mercados negros de moneda extranjera. Por el lado de la oferta, las divisas provienen de una gran variedad de fuentes, entre ellas la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones, el contrabando y las remesas hechas por parientes desde el exterior, valiéndose de canales no oficiales. Del lado de la demanda, los Bancos Centrales restringen la adquisición de divisas por lo que se recurre a los mercados negros donde el precio de las monedas difiere en forma significativa de los niveles oficiales.

c) Reglamentación de los mercados laborales

En el caso del mercado laboral, se pueden distinguir entre dos tipos de reglamentaciones: las relacionadas con las condiciones de trabajo y las relativas a la elegibilidad para el trabajo⁴⁶. En el primero, se encuentran las que fijan los salarios mínimos, las jornadas laborales máximas y extras, condiciones de seguridad e higiene. A su vez, el segundo tipo de reglamentaciones las que determinan los límites de edad para trabajar, permisos a trabajadores inmigrantes y algunos tipos de contratación colectiva. Estas disposiciones encarecen el costo del factor trabajo frente al capital, motivando su evasión.

3. Las Prohibiciones

Aunque no se apliquen impuestos o reglamentaciones, se afirma que existe una economía subterránea debido a las restricciones oficiales hacia actividades que se consideran criminales o ilegales: tráfico de drogas, el juego ilegal, la usura, la prostitución, el comercio de objetos robados, etc. Pero independientemente de su justificación no económica, tales prohibiciones aumentan el precio de los bienes sujetos a ellas volviéndolas más rentables o atractivas.

En muchos países las actividades ilegales han adquirido dimensiones significativas, como el cultivo y narcotráfico de estupefacientes en Colombia y Bolivia⁴⁷.

⁴⁶ Edgar L. Feige, "Malestar macroeconómico y la economía no registrada", PERSPECTIVAS ECONÓMICAS, No. 40, México, octubre-diciembre, 1982, pp. 56

⁴⁷ En este país se estima que el capital que retorna como resultado de la "exportación" de cocaína es superior a los ingresos totales correspondientes a sus exportaciones legítimas. El narcotráfico representa el 15 de su Producto Interno Bruto (EXPANSIÓN XIX, Vol. XIX-No. 473, pp.34).

Problemas de cobertura

A finales de los años setenta surgieron dos líneas complementarias de investigación para cuantificar la economía subterránea en los países en desarrollo. La primera tiene que ver con el uso de métodos directos y la segunda con métodos indirectos.

Los métodos directos se basan en encuestas, entrevistas, cuestionarios, observaciones y demás, dirigidas a los agentes económicos que desarrollan actividades dentro de lo subterráneo, tanto productores de bienes y servicios como consumidores de los mismos. Presentan como ventaja una mayor confiabilidad de los resultados, sin embargo se han utilizado en especial para el análisis de pequeños universos, buscándose obtener precisiones cuantitativas concretas, más que un conocimiento general y sistemático del fenómeno de la economía subterránea. Por eso es difícil generalizar los resultados obtenidos por medio de estos métodos.

Otros investigadores han preferido emplear métodos indirectos basados en algunos indicadores macroeconómicos, principalmente monetarios. Un examen de la abundante literatura revela tres grandes variantes de los enfoques monetarios. La primera es la de la relación fija, fundada en los supuestos de que la economía subterránea utiliza efectivo para realizar sus transacciones, que son resultado de altas tasas de interés y de las restricciones impuestas por el gobierno; así la relación monetaria (es decir, el coeficiente efectivo depósitos a la vista) habría permanecido constante en el tiempo de no ser por los efectos de las actividades en estudio.⁴¹

La segunda variante es la de la denominación monetaria, que se funda en el supuesto de que la economía subterránea se relaciona con el uso de billetes de cuantías denominaciones. Por consiguiente las modificaciones operadas en la composición de las tendencias circulantes se usan como unidad de medida para conocer su tamaño.⁴²

La tercer variante es la demanda de moneda, la cual se apoya en los desarrollos teóricos anteriores y especifica una ecuación de demanda de efectivo que permita medir el efecto de las variaciones tributarias sobre la misma; se realizan dos estimaciones de la tenencia de efectivo, una cuando la variable tributaria es cero y otra cuando adopta un valor positivo. La diferencia entre las dos estimaciones se denomina moneda ilegal, o sea la cantidad de dinero utilizada para las actividades subterráneas.

El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) ha realizado dos tipos de estimaciones para conocer las dimensiones de la economía subterránea en nuestro país.

La primera se conoce como el Método del Insumo Físico, procedimiento que consiste en analizar el comportamiento de la elasticidad-ingreso del consumo total de electricidad en el período 1960-1987; suponiendo que existe una relación estable entre el consumo de la energía eléctrica y el nivel de actividad económica, se detectan las posibles alteraciones de esta relación, mismas que obedecerán a la extensión de las actividades subterráneas.

⁴¹ DTU y STU, "La economía subterránea en Ecuator y Uruguay", en *COMERCIO EXTERIOR*, VOL. XLIV, No. 5, Mayo de 1994, pp. 449.

⁴² Peter M. Gutmann, "The subterranean economy" en *FINANCIAL ANALYSTS JOURNAL*, november-december, 1977, pp. 46-7, 31.

CAPÍTULO II

La segunda forma de estimación se llevo a cabo de acuerdo al método de la demanda de efectivo (descrita en líneas anteriores). A continuación se presentan los resultados de ambos procedimientos:

CUADRO No. 2° MÉXICO. ESTIMACIÓN DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA COMO PORCENTAJE DEL PIB OFICIAL.

	<i>Método Monetario</i>	<i>Método del Insumo físico</i>
1963	1.90	-11.23
1964	3.30	-11.35
1965	7.10	-9.05
1966	8.80	-7.11
1967	8.60	-4.18
1968	12.00	-2.24
1969	12.30	3.14
1970	13.53	-3.96
1971	14.40	13.53
1972	15.70	15.35
1973	15.70	14.73
1974	21.80	18.60
1975	25.60	-3.37
1976	25.80	22.29
1977	27.50	28.46
1978	25.00	10.91
1979	25.50	28.84
1980	34.80	23.64
1981	29.40	25.09
1982	35.10	20.62
1983	30.10	39.11
1984	29.70	33.45
1985	26.90	38.32
1986	34.20	52.34
1987	26.80	60.87

FUENTE: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado

Como puede verse estos métodos proporcionan estimaciones de la economía subterránea mexicana que oscilan entre 20 y 40% del PIB doméstico durante la década de los ochenta. Si se elimina el año de 1982, que estuvo marcado por la moratoria de la deuda externa, las cifras se estabilizan en un rango más estrecho de 25 a 38%. El CEESP señala que no obstante, el método empleado, la magnitud de la economía subterránea aumentó de manera sostenida. Estos resultados también permiten al CEESP³⁰ afirmar que la economía subterránea se origina en la carga fiscal excesiva, la burocracia y la corrupción. Sin embargo, se ha demostrado que los resultados econométricos que aparecen en su trabajo carecen de significancia estadística y fallan muchas de las pruebas de evaluación econométrica básica (autocorrelación, heteroscedasticidad, etc.). Al corregirse estas deficiencias, los resultados muestran contradicciones en el uso de las variables incluidas en cada modelo y entre ambos métodos de estimación.³¹

Criticas al Enfoque de la Ilegalidad.

El enfoque de la ilegalidad, aunque de introducción reciente en los estudios sobre América Latina, ha gozado de mucha influencia por parte de los análisis sobre el tema en las economías industrializadas. Pero la aplicación del mismo marco teórico a los países latinoamericanos, ha adolecido de una aguda deficiencia analítica y aunque se han utilizado diversas técnicas de medición de la ilegalidad, su empleo no siempre se ha acompañado de esfuerzos de conceptualización propios que hubiesen permitido su adaptación a la realidad específica de la región. El uso de conceptos y de metodologías elaboradas en base a estudios empíricos de zonas más desarrolladas, y su extrapolación sin demasiadas modificaciones a las economías latinoamericanas es una práctica cuestionable. Aunque en teoría existen principios y problemas económicos universales, en la práctica no resultan tan precisos como pudiera creerse. De hecho, buena parte de los fenómenos económicos no se concretan de la misma manera en todos los países. A su vez, en la mayoría de los estudios sobre la ilegalidad en América Latina no se define con precisión el papel del Estado y se utilizan indicadores inadecuados: *"La cantidad de leyes y de organismos encargados de aplicarlas no sirve como medida del grado de regulación de una economía si no se considera al mismo tiempo el grado de cumplimiento de esas leyes. Es decir, hay que distinguir entre la reglamentación teórica y la reglamentación efectiva; la primera depende de la estructura legal y la segunda de la capacidad de hacer cumplir las leyes. En un país pueden existir, en teoría gran cantidad de*

³⁰ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, *La economía subterránea en México*, Ed. DIANA, México D.F., 1987, pp. 90.

³¹ T. Rendón y C. Salas, "Análisis crítico de los conceptos "Sector informal" y "economía subterránea". BOLETIN DE LA CIES No. 26, enero-enero, 1991 pp.6, y F. Roubaud y M. Navarrete, "Economía Subterránea: una crítica econométrica", REVISTA DE ESTADISTICA, INEGI, 1998.

leyes y disposiciones, pero que generalmente, no son acatadas, propiciando que el grado de regulación efectiva sea bajo".⁵²

Dicho aspecto despoja al concepto de "norma" de su calidad de indicador, en la medida que lo teóricamente ilegal pasa a ser la práctica diaria. Una categoría así definida, resulta tan amplia que no cumple con su propósito inicial de medición.

Fernando Cortés explica más detalladamente tal error: *"El vínculo entre el concepto actividad formal y la extralegalidad permite entender la raíz del componente fuertemente empírico de la definición de la noción de ilegalidad: se ha reducido desde un índice de un concepto con focalización teórica, a uno de los constituyentes de ese mismo índice. Como consecuencia de la reducción son por una parte, confundir un indicador con una noción y, por otra focalizar un aspecto del fenómeno que permite tratarse bajo diferentes concepciones teóricas"*.⁵³

Por otra parte, este enfoque busca exponer cómo los informales, ante su exclusión de la economía y la ciudad, responden de manera múltiple e imaginativa generando sus propios espacios; poniendo mayor énfasis en la potencialidad empresarial de los trabajadores informales. De hecho se argumenta que éstos constituyen los verdaderos empresarios capitalistas en los países en desarrollo, siendo su crecimiento productivo obstaculizado por la excesiva e inadecuada intervención del Estado por la vía de las normas redundantes y tramitaciones burocráticas paralizantes.

Los informales deben evitar sanciones y no logran contraprestaciones en sus transferencias con el sector formal y paradójicamente, la evasión de impuestos y el descaño tiene también sus costos. Pero el sector formal tampoco escapa a este fenómeno, "... vivimos en una sociedad costosa, en donde tanto los informales como los formales desperdician un gran número de recursos"⁵⁴. La noción de costos de la legalidad, central en la propuesta de este enfoque, hace que las distinciones previamente reseñadas tiendan a diluirse, dado que no sólo la ilegalidad es costosa, sino también la propia formalidad, es decir la sociedad y la economía son costosas. Por ende en esta perspectiva no hay suficiente claridad acerca de la caracterización como heterogénea de la estructura productiva urbana. Da la impresión, de que toda la economía tiende a ser informal. El argumento de los costos de la legalidad se relativiza, así como su pretensión de ser uno de los elementos explicativos del llamado sector informal.

⁵² Martine Guerrini, "Algunos alcances sobre la definición de sector informal", en REVISTA DE LA CEFAL, agosto de 1988, pp.58

⁵³ Fernando Cortés, "La informalidad: comedia de equivocaciones", NUEVA SOCIEDAD, No.101,1990, pp.34

⁵⁴ Hernando De Soto, op. cit., pp.171

La principal crítica a este enfoque, en lo que respecta a su método de medición es haber utilizado métodos macroeconómicos indirectos (usados para estimar la economía subterránea de los países desarrollados) para el análisis de la informalidad en los países subdesarrollados. Además, el valor real de sus estimaciones se ha puesto en duda por dos economistas⁵⁵, quienes afirman que no son válidas debido a: 1) el uso inapropiado de sistemas de medida de transacciones incluidas en el PIB, 2) modelos insuficientemente especificados y 3) utilización inadecuada de métodos estadísticos de estimación y predicción.

⁵⁵ Rossini, R.G. y J.J. Thomas, "Comentarios al equipo económico del ILD", en R.G. Rossini (et al.), Los fundamentos estadísticos del otro sendero: debate sobre el sector informal en Perú, Ed. FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT, Lima 1987.

4. LA SUBCONTRATACIÓN (NEOMARXISTAS)⁵⁶

La mayoría de los estudios de caso, realizados en distintos países de América Latina, advertían que el trabajo por cuenta propia, que se suponía en los años setenta como la expresión por excelencia de la informalidad, escondía en ciertos momentos una salarización encubierta y una sumisión del trabajo al capital⁵⁷. De este modo el conjunto de casos analizados constataban empíricamente que el trabajo informal, si podía ser funcional al capital en contra de las posiciones de inspiración dependientista que sustentaban la tesis de afuncionalidad.

Un primer intento de formalización teórica, fue el que realizó B. Roberts sobre el análisis de la economía política de la urbanización en sociedades latinoamericanas. Este autor englobó el fenómeno de la informalidad en lo que denominó el sector de pequeña escala y que definió, de manera tentativa, como *"aquellas actividades que no se realizan en fábricas o por servicios asociados a la producción de gran escala, tales como los financieros y los profesionales, por grandes establecimientos comerciales o empresas de transporte o construcción caracterizadas por montos importantes de capital. El sector de pequeña escala incluye talleres artesanales, negocios de reparación, pequeño comercio y toda gama de productores por cuenta propia o trabajadores ocasionales"*⁵⁸.

La delimitación de las actividades de pequeña escala recordaban el trabajo domiciliario y la pequeña producción mercantil de comienzos de la Revolución Industrial en Inglaterra, pero no con el mismo sentido, es decir, en las sociedades latinoamericanas se manifiesta una mayor presencia de Estados centralizados promotores del desarrollo. Y en segundo lugar, porque la industrialización periférica se ha caracterizado desde sus inicios por la instalación de empresas oligopólicas que producen a gran escala. Estas peculiaridades, justificaban que el sector informal no se considerase tradicional, ni en las técnicas que utiliza ni en el tipo de actividad que desarrolla.

Otra diferencia en la analogía establecida entre este sector y las formas productivas atrasadas del capitalismo, era que el sector de pequeña escala no se visualizaba como algo transitorio, sino más bien permanente.

Las razones de su existencia radicarían, según este autor, en que constituye un elemento que conviene al sector de gran escala: el sector de gran escala expande su producción a través de sistemas de subcontratación, ya que la fuerza de trabajo puede ser excluida sin mayores costos

⁵⁶ En este trabajo se utiliza el calificativo de "neomarxistas" dado que en la literatura sobre el tema se ha reconocido a esta corriente como tal, aunque no sea explícito porqué.

⁵⁷ Este fenómeno llevó a que posteriormente, desde una óptica, se distinguiesen modalidades distintas de este tipo de trabajo, tales como trabajo por cuenta propia en el sentido estricto; trabajo por cuenta propia semisalarizado (formalmente independiente, pero subordinado a alguna empresa); y trabajo por cuenta propia marginal (sin acceso a recursos productivos, pero, a la vez, sin posibilidades de subordinación). (Meller 1984).

⁵⁸ B. Roberts, *Cities of Peasants, The political economy of urbanization in the third world*, Sage Beverly Hills, 1979, p.114

cuando los mercados se contraen o enfrentan problemas de fluctuaciones estacionales de la demanda. La articulación entre estos dos sectores estaría garantizada por el propio Estado, cuya intervención ha logrado mantener un vínculo dinámico entre ambos. De hecho, para B. Roberts el sector de pequeña escala sobrevive a la excesiva reglamentación estatal y sus beneficios se derivan de escapar de ella. Así, el autor plantea un nexo entre la informalidad y el Estado en términos de regulación que, sería acogido con gran fuerza entre los defensores posteriores de este enfoque.

Como consecuencia de esta sistematización teórica, pueden apreciarse tres elementos clave en la relación dinámica del sector de pequeña escala (o sector informal) y el resto de la economía:

1. Las ventajas del sector informal se basan en la intensa explotación de la fuerza de trabajo; en este sentido, se utiliza un máximo de la capacidad laboral.
2. Las relaciones personales (como el compadrazgo) y la confianza son cruciales en el desenvolvimiento de este sector; de ahí que se postule la centralidad de las redes de intercambio.
3. Las posibilidades de acumulación y crecimiento del sector informal son limitadas, siendo las propias empresas de gran escala las que restringen tal desarrollo.

Una segunda tentativa de formalización teórica, que retoma los elementos de la propuesta de Roberts, fue la asociada a Portes y Walton.³⁹

En las propuestas de estos escritores, la funcionalidad de la informalidad respecto del capital se plantea a un doble nivel. Por un lado los capitales particulares (o sea, empresas formales específicas) encuentran una serie de ventajas al subordinar a las actividades informales.

En cuanto a la producción tales ventajas incluyen, costos por unidad más baratos puesto que, los trabajadores y sus familiares son subremunerados. Pero lo más importante es que la producción informal se adapta a la demanda estacional de trabajo, permitiendo a las empresas informales emplear o despedir trabajadores según su conveniencia, sin tener que pagarles una compensación por desempleo.

También apuntan beneficios vinculados con la distribución de mercancías. En esta esfera las redes de minoristas informales, a saber, vendedores ambulantes y tenderos burrales laboran a discreción total para las grandes compañías. Sus salarios (disfrazados como comisiones o beneficios marginales) son considerablemente más bajos que los empleados formales del ramo.⁴⁰

La funcionalidad productiva y comercial del sector informal permite la valorización de los capitales particulares, aunque según estos autores hay otro tipo de valorización que atañe al capital en general, y que por lo tanto es más importante. Para Portes y Walton el mecanismo principal para mantener o aumentar la masa de plusvalor consiste en reducir al máximo el costo de subsistencia de los trabajadores. Esto es algo que cada empresa por sí sola no puede lograr, pero sí es factible en términos de la organización global de la economía. Así "los valores de CS (costo de subsistencia) deben

³⁹ A. Portes y J. Walton, *Labor, Classes and the System International*, Ed. Academic Press, Nueva York, 1981.

⁴⁰ Alejandro Portes y Lauren Benton, "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *POPULATION AND DEVELOPMENT REVIEW*, Vol. X, No. 4, diciembre de 1984, pp. 63.

diferenciarse. CSI representa el costo teórico de subsistencia, si el valor total de las necesidades debe adquirirse como mercancías. CS2 representa el costo real de subsistencia, incluyendo todas las bienes y servicios producidos en el hogar y aquellos obtenidos por medio de canales informales. La discrepancia entre CSI y CS2 (...) constituye la cantidad de plusvalor extraída a los trabajadores del sector informal. Aunque este trabajo no genera directamente plusvalor, no obstante afecta el nivel de salario W, por consiguiente, la tasa de plusvalor en el sector formal. Permite un nivel promedio salarial en las empresas informales por encima del nivel de subsistencia a la vez que es sólo una fracción del que rige en las economías centrales. De esta manera el trabajo no pagado de trabajadores familiares e informales alimenta las arcas de las grandes corporaciones industriales y financieras.⁴¹

La contribución de las actividades informales a la reproducción de la clase obrera se expresaría entonces, de tres formas. En primer lugar estarían las redes de subsistencia que incluyen actividades de producción y comercialización fuera de los canales formales. Segundo, la producción mercantil simple y el pequeño comercio, serían otra modalidad que comprende tanto la venta de producción casera como las tiendas barriales, resaltando éstas últimas por su cercanía y por el uso de créditos informales basados en la vecindad o la amistad. Y en tercer lugar, la ocupación de tierras urbanas, que en caso latinoamericano ha asumido distintos tipos: "asentamientos espontáneos", "invasiones" y "subdivisiones clandestinas".

La clave de las articulaciones entre sectores se encuentra en plantearlas desde una perspectiva histórica dado que la gran mayoría de las actividades que se conocen como informales ya existían en comienzos del capitalismo. Para Portes lo novedoso no está en que este tipo de actividades hayan sobrevivido, sino que el capitalismo moderno las ha tornado nuevamente funcionales, lo que de acuerdo con él se lleva acabo mediante dos mecanismos: proveyendo a la clase trabajadora formal acceso al consumo y permitiendo salarios mínimos, con la consiguiente evasión de pagos indirectos de seguridad social. Por ende, este enfoque de corte histórico niega la validez de las descripciones del sector informal como un segmento "nuevo" del mercado de trabajo y la visualización de este sector como un residuo de modos precapitalistas de producción.⁴²

⁴¹ A. Portes, *op cit*, p.87-88

⁴² Los neomarxistas presentan una tesis polémica, a saber: que la informalidad constituye un fenómeno sistemático propio de la economía capitalista a escala mundial, por lo menos desde el siglo pasado.

La definición

En los trabajos más recientes de este enfoque, en nuestra opinión, existe una conceptualización de la informalidad más acabada, por lo que nos parece pertinente explicarla.

Los neomarxistas (Portes, Walton, Benton, Castells y Feige, entre otros) definen la economía informal, no como una posición individual sino como una actividad generadora de ingresos caracterizada por un hecho central: *"su no regulación por las instituciones del Estado en un contexto social y legal donde las actividades similares sí lo están"*.¹⁷

Al igual que De Soto, esta perspectiva pone énfasis en el papel del Estado en la diseminación de la economía informal. Pero a diferencia de aquel, no se ve en la economía a un sector aislado o compuesto exclusivamente por microempresarios. Más bien se refieren a una falta de regulación que en función del proceso laboral, puede tener distintas manifestaciones. Algunas de ellas son: la remuneración por de bajo del mínimo necesario, el incumplimiento de los requisitos indispensables de seguridad e higiene, la evasión fiscal y la omisión de transacciones mercantiles, entre otras.

Esta definición y las posibles manifestaciones que pudiera adquirir la inexistencia de regulación, característica central de la economía informal, supone que estamos ante un fenómeno de alcance universal. Para los neomarxistas, informalidad no sólo es ese sector articulado con el formal que ha surgido en los procesos de modernización capitalista periférica, sino también expresiones como la denominada economía subterránea de los países capitalistas avanzados. Estaríamos, pues, ante una interpretación de carácter global que va más allá de la propuesta del PREALC (limitada a la modernización periférica y a la génesis de un excedente laboral) o de la de De Soto (reducida a América latina por la persistencia de un orden mercantilista, que si bien se dio en la Europa preindustrial, ya no tiene vigencia histórica en las sociedades europeas actuales).

La razón de atribuir tal alcance al concepto de economía informal es justificada, por la presencia de una serie de características comunes a todas estas situaciones distintas. En primera instancia, el sector informal aparece articulado de manera sistemática a la economía nacional, no siendo un mero apéndice marginal de la misma, evento que sucede también en los países desarrollados: donde la fuerza de trabajo ocupada es degradada y vulnerable a causa de la desregulación de un amplio sector de la clase obrera.

Parte importante en la sistematización teórica de Portes y Sanssen-Koob son las causas que han generado la economía informal y los efectos que produce. Respecto a aquellas, hay que señalar los intentos de debilitamiento de la clase obrera organizada son uno de los principales motivos que dan origen a los procesos de informalización. La reacción contra la regulación estatal de la economía, en términos de la imposición fiscal y la legislación social se identifica como una segunda causa. La tercera remite al impacto de la competencia internacional sobre las industrias intensivas

¹⁷ A. Portes y R. Shauffler, "De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS Vol. 12, No. 33, septiembre-diciembre, 1993, p. 543

de fuerza de trabajo, especialmente en los países desarrollados. El reverso de la moneda, es un cuarto factor que tiene que ver con los nuevos procesos de industrializadores en las economías periféricas que se han realizado en contextos socioeconómicos desregularizados. Y la quinta causa sería el impacto de las crisis, las cuales movilizan recursos laborales en el mundo y que han comenzado a generar ingresos fuera de los márgenes y arreglos normativos.

Podemos resumir ahora, los aspectos esenciales de la definición y causas de la informalidad desde la visión de este enfoque:

1. El estudio de la informalidad no puede restringirse a los países latinoamericanos en tanto que este fenómeno se asocia a las transformaciones a nivel mundial.

En este sentido, algunos elementos que constituyen este nuevo marco para pensar el tema se encuentran a.) la crisis económica mundial que se desata desde la crisis del petróleo en la década de los setenta, b) la reformulación de los modelos de crecimiento (estatistas, keynesianos, y socialdemócratas), tanto para los países del tercer mundo como para los desarrollados y c) las recientes transformaciones tecnológicas y su impacto sobre la organización del trabajo y la estabilidad de los mercados.

2. La informalidad no puede ser entendida solamente como un refugio frente a la pobreza, ya que está relacionada con un proceso generalizado de flexibilización de relaciones laborales.

3. No se trata de un mecanismo adaptativo entre una sociedad preindustrial y otra industrial, la informalidad se deriva de un proceso de transformaciones recientes. Por lo tanto, el sector informal ha sufrido, el mismo, un proceso de transformación cuantitativo en aquellas regiones donde existe.⁴⁴

¿Quiénes son los informales?

Al centrar el análisis sobre aquellas actividades que escapan a la regulación, hay una comprensión restrictiva del fenómeno ya que su utilización supone tomar en cuenta sólo las actividades mercantiles. De este modo las actividades no monetarias, como las de subsistencia directa quedarían excluidas, es decir, el espectro de la informalidad se reduciría al terreno productivo.

⁴⁴ Alejandro Portes. Paradojas de la economía informal: sus bases sociales a nivel mundial. The Johns Hopkins University Press (1989), pp. 31

Así pues, los intentos de cuantificación de este enfoque toman en consideración la información de 19 países latinoamericanos sobre estimaciones secundarias de la proporción de la PEA que no está incorporada a la seguridad social. Suponen que tal información constituye el segmento de trabajo no reglamentado (ver cuadro No.28).

CUADRO No.28 AMÉRICA LATINA: ESTIMACIONES DEL SECTOR INFORMAL, 1980

	Porcentaje de la PEA sin seguridad social
Argentina	30.0
Bolivia	57.5
Chile	32.7
Colombia	20.3
Costa Rica	51.6
República Dominicana	85.7
Ecuador	75.7
México	59.3
Panamá	47.7
Perú	62.5
Uruguay	74.2
Venezuela	53.0
AMÉRICA LATINA	56.3

FUENTE: Aguado y Pines, 1982, Cuadro 1.

La articulación estructural.

Hemos hablado sobre la articulación de los sectores formal e informal desde la óptica neomarxista, sin embargo no hemos dicho que, según ella, dicha articulación no es uniforme en todos los países sino que depende de los alcances de la reglamentación estatal, así como los requisitos de las empresas modernas y del tamaño y las características de la fuerza de trabajo. Además el análisis de tal articulación debe contemplar la condición de una fuerza de trabajo excedente, creada por la migración rural-urbana, que ha tenido consecuencias más complejas que la mera supervivencia de los pobres al filo de la economía urbana. Dos de estas consecuencias son de particular importancia: a) las funciones que la empresa informal desempeña en apoyo a la acumulación capitalista moderna y b) la creación de nichos en el mercado de trabajo, correspondientes a las nuevas posiciones en la estructura de clases. Cada una se analiza a continuación.

Funciones de la economía informal⁶⁵

El primer vínculo entre el sector formal y el informal es el suministro de bienes y servicios baratos para los trabajadores de las empresas formales. Los pequeños artesanos y comerciantes no sujetos a reglamentaciones se dedican a producir todo tipo de servicios, que van desde la manufactura de vestido o calzado hasta reparación de electrodomésticos, automóviles y viviendas. Entre otros servicios proporcionados por los informales se encuentran los puestos de comida, transporte urbano, aseo doméstico, jardinería y venta de artículos de segunda mano. El consumo de bienes básicos o no tan básicos, por parte del sector formal raras veces ocurre en los canales comerciales sujetos a reglamentación: casi siempre, se suministran en puestos callejeros fijos, ferias, tianguis o de forma ambulante. Estas relaciones permiten a las familias de la clase trabajadora hacer frente a sus necesidades, que de otro modo serían más precarias por sus remuneraciones miserables.

Desde la perspectiva del sistema económico en su conjunto, la existencia de un mercado informal representaría un vasto "subsidio" a las empresas capitalistas formales, en tanto que les hace posible menores costos de fuerza de trabajo⁶⁶. Dicho de otra manera, la empresa informal sustenta indirectamente la capacidad de generar ganancias de su contra parte formal, al permitirle a ésta mantener los niveles de sueldo por debajo de los necesarios. No sólo la clase trabajadora, sino también la clase media urbana, encuentra aprovechable toda la gama de servicios proporcionados de manera informal. La disponibilidad de todo tipo de servicios es el factor clave que permite a las familias de clase media alta de América Latina mantener niveles de vida significativos.

Pero el inicio de la relación formal-informal se asocia más bien a los cambios ocurridos en el sistema capitalista mundial, en un esfuerzo por superar la crisis estructural de los años setenta y ochenta. Estos cambios se han manifestado a través del desarrollo de nuevas tecnologías que apuntaban a la sustitución de la producción en masa, por la descentralización y la diversificación productiva. También se pusieron en marcha nuevas formas de organización de la producción y de gestión del trabajo caracterizadas bajo el término general de "flexibilización": es decir, la adaptabilidad de los trabajadores a varias tareas, posibilidad de modificar la duración de los empleos en función de la coyuntura económica, etc. Cada uno de estos cambios se ha asociado a la formación de redes de pequeñas empresas informales con relaciones muy dinámicas de subcontratación, muchas de ellas al margen del cumplimiento de los requisitos legales. De este modo, las empresas más grandes aprovechan a las unidades productivas informales como procesadoras o distribuidoras de insumos.

Así, el lazo más estrecho entre los sectores formal e informal es la práctica corriente de las grandes empresas de recurrir de manera directa al mercado de la fuerza de trabajo informal para

⁶⁵ A. Portes, "El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional", en *REVIEW*, Vol. VIII, No. 1, 1985, pp.13

⁶⁶ A. Portes, op. cit. pp.25

llevar a cabo diversas tareas de producción y distribución. Existen dos mecanismos, comúnmente utilizados:

a) *La contratación de los trabajadores "fuera de los registros"*

b) *La subcontratación de producción (maquilas) y ventas finales a los informales.*

El impacto que este proceso ejerce en los mercados laborales radica en la disminución relativa de los empleos permanentes en el sector "formal", en contraste con el incremento de los contratos temporales o de duración determinada. Esta situación supone la existencia de distintos tipos de trabajadores al interior de una misma firma y que en términos de categorías de trabajadores ya no son sólo los no calificados o los más pobres.

La funcionalidad del sector informal a la economía significa una ruptura de la asociación de la pequeña escala, baja productividad y uso de tecnologías atrasadas, establecidas como características fundamentales de las unidades informales establecidas por enfoques anteriores.

Los seguidores de esta propuesta han preferido sustentar sus afirmaciones en observaciones directas (estudios de caso) que arrojan una multiplicidad de relaciones productivas y laborales entre ambos sectores.

La evidencia empírica

A. Portes afirma que los estudios de caso no proveen datos representativos de las distintas economías urbanas en su totalidad pero sí ofrecen análisis detallados del modo de operación de los informales en distintas actividades económicas. Algunas investigaciones hechas en distintas ciudades latinoamericanas efectivamente, documentan la contratación de trabajadores ocasionales y la subcontratación de las unidades llamadas informales.

El siguiente cuadro sintetiza los resultados de estudios relevantes, cuyos resultados asociados a seis industrias, donde los lazos entre el sector formal y el informal son más claros.

CUADRO No. 29 ARTICULACIÓN ENTRE LAS ACTIVIDADES FORMALES E INFORMALES; SELECCIÓN DE EJEMPLOS

Autor	Año	Ciudad	Industria	características
Lomnitz	1976	México	Construcción	Las empresas constructoras formales emplean a subcontratistas informales, quienes emplean a trabajadores de barrios y poblados cercanos. Por lo general, los subcontratistas ganan más que los ingenieros o arquitectos encargados de los proyectos, pero los trabajadores reciben poca del sueldo mínimo sin ninguna o poca protección legal. Una vez concluido un proyecto, los trabajadores son despedidos. Casi toda la construcción residencial y comercial en la ciudad se lleva acabo de esta manera.
Bromley	1978	Calí	Papel	Los recolectores de basura proporcionan a las industrias una cantidad considerable de productos reciclables que significan ahorros sustanciales. Los recolectores de basura son trabajadores de la industria, pero no gozan de seguridad social ni de beneficios.
Duarte	1978	Santo Domingo	Comercio	Pequeños negocios de minoristas dominan el comercio en barrios pobres. Pagan precios altos a mayoristas e intereses excesivos sobre los productos. La mayor parte de la fuerza de trabajo está formada por trabajadores familiares no remunerados.
Schmukler	1979	Buenos Aires	Textil	Los arreglos de subcontratación y maquila reaparecieron con el aumento de la regulación fabril incluyen una significativa proporción de estas industrias. Las industrias han efectuado una transición masiva de un marco formal a uno en su mayor parte informal.
Peattie	1981	Bogotá	Calzado	La mayor parte de la industria es de pequeña escala con solo cinco productos formales. La subcontratación es extensiva. Grandes negocios o almacenes añaden capital de trabajo a productores informales, otras empresas industriales subcontratan parte de su producción. Miles de talleres artesanales en las villas producen tanto para el mercado popular como para empresas que venden con su propia etiqueta. La costura es hecha por mujeres en su casa, entrando a destajo bajo contrato de grandes empresas formales.

CUADRO No. 29 (continuación)

Autor	Año	Ciudad	Industria	características
Benería y Roldán	1987	México	Electricidad-méxicos	Una cadena industrial subcontratante emplea a talleres para la producción de partes utilizadas en las empresas domésticas formales, que son a su vez subcontratistas de un empresa multinacional estadounidense. Cuando la demanda rebasa la modesta capacidad de los talleres informales, el excedente pasa a manos de trabajadores que reciben pago por pieza por debajo del salario mínimo legal.
Pérez Saiz y Leaf	1992	Guatemala	Vestido	Los productores de vestido indígena son subcontratados por compañías de vestido Americanas para que fabriquen diversos productos a un precio específico. Los compradores proporcionan la tela y los diseños, y los contratistas la maquinaria y la fuerza de trabajo, generalmente parejas de sexo femenino. Todos los tratos se llevan acabo verbalmente. Los precios pagados son una pequeña fracción del precio al que venden en el extranjero los productos terminados.
Moller	1979	Buenos Aires	Comercio	Las fabricas procesadoras de alimentos y cueros venden una gran proporción de sus productos a través de vendedores callejeros. Aproximadamente el 40% de los 1500 vendedores callejeros recibía en 1972, ingresos por debajo del salario mínimo, el 43% cobraba entre 1 y 1.5 del salario mínimo.
Cavalcanti	1978	Recife	Servicio doméstico	43% de la fuerza de trabajo en el área metropolitana eran trabajadores informales. Una encuesta representativa reveló que los bienes y servicios producidos informalmente eran consumidos por todos los estratos de ingreso y que la mayoría de clientes prioría el carácter "personal" de estos servicios. La empresa informal representa un mercado significativo para las grandes empresas que producen o venden maquinaria, herramientas y otros bienes.

FUENTE: Portes y Benton (1987), cuadro 2; Portes y Shauffler (1993), cuadro 5

Estos ejemplos ilustran el hecho de que, contrariamente a las definiciones de los enfoques anteriores, las actividades informales no son tradicionales ni marginales, sino que pueden entretenerse de manera estrecha con la economía moderna capitalista. Estos mismos ejemplos contradicen a su vez la caracterización de De Soto sobre el sector informal como un conjunto de empresarios independientes. En realidad éstos se entrelazan y dependen de las empresas del sector reglamentado⁶⁷.

Las posiciones de clase

La articulación a la que se refieren los neomarxistas, abre oportunidades a una serie de personas para integrarse como intermediarios en las actividades económicas.

Cuando los empresarios son informales y desempeñan el papel de intermediarios suelen ganar más que los trabajadores de empresas sujetas a reglamentos, tal modo que, dentro del ámbito laboral informal puede llegar a distinguirse una pequeña burguesía informal y un proletariado de igual calificativo.⁶⁸

Para respaldar dicha afirmación, la primera de estas clases sociales ha sido estimada, de manera aproximada, como la diferencia entre la población económicamente activa no cubierta por la seguridad social y el proletariado informal. En cuanto a la evaluación de este último, el método utilizado se basó en estudios particulares de algunos países latinoamericanos, donde se había indagado sobre trabajadores informales utilizando como criterio para su determinación el hecho de que éstos no poseían cobertura por parte de su sistema de seguridad social. Las estimaciones se encuentran en el cuadro No.30.

Los resultados permiten destacar dos cuestiones fundamentales para delimitar el ámbito de la informalidad por parte de este enfoque. Por un lado, el fenómeno informal no se restringe a espacios urbanos, sino que incluye también la población agrícola. Y por otro, la variable clave para operacionalizar la conceptualización de la informalidad es la cobertura de seguridad social, que justamente hace referencia al argumento de la regulación.

Finalmente, podemos decir que son tres las ideas nuevas que aporta el enfoque neomarxista en la explicación de la llamada informalidad. Primero, la necesidad de entender al sector informal en su articulación con el formal, especificando históricamente tales nexos. Las actividades informales son tan antiguas como el capitalismo mismo, pero el hecho informal nace porque cabe su contraste con relaciones laborales que han sido institucionalizadas y porque las actividades informales han sido dotadas por el capitalismo de una nueva funcionalidad. La definición más acabada del enfoque alude a la idea de la regulación: la informalidad sería sinónimo de actividades económicas no reguladas. En vinculación con el tema hay que insistir que la noción de regulación no es la misma

⁶⁷ A. Portes y Manuel Castells, *La economía informal de América Latina*, FLACSO, 1986, pp. 22.

⁶⁸ A. Portes y M. Castells, "Las estructuras de clase latinoamericanas, su composición y cambio durante las últimas décadas", en *LATIN AMERICAN RESEARCH REVIEW*, Vol. XX, No.3, 1985, pp. e3.

que la extralegalidad de De Soto, ya que los planteamientos sobre los lazos de informalidad y Estado son diferentes en ambos autores. Y tercero, el fenómeno de la informalidad es entendido desde una perspectiva global. Es decir, no se limita al contexto histórico de la modernización periférica, sino se remite también a los países capitalistas avanzados.

CUADRO No.30 AMÉRICA LATINA: CLASES INFORMALES
(PORCENTAJES DE LA PEA TOTAL)

PAIS	Pequeña burguesía informal	Proletariado informal	
	1970	1970	1980
Argentina	9.7	22.3	24.0
Bolivia	4.8	36.2	55.4
Brazil	7.2	65.8	27.2
Chile	4.5	26.0	27.1
Colombia	15.7	66.2	34.3
Costa Rica	13.5	45.3	19.0
Ecuador	4.1	80.1	52.7
El Salvador	23.1	68.5	33.5
Guatemala	3.3	64.7	40.0
Honduras	13.4	82.4	
México	11.3	64.0	35.7
Nicaragua	15.5	61.4	
Panamá	5.2	69.3	31.6
Perú		67.5	40.4
República Dominicana	17.3	71.3	
Uruguay	3.0	3.5	
Venezuela	14.0	61.6	20.8
AMÉRICA LATINA	10.2	60.3	30.2

FUENTE: A. Porras (1985), cuadro No.2

Las críticas al Enfoque Neomarxista

Klein y Tokman, investigadores del tema, han sido los encargados de formular una serie de críticas a los argumentos esenciales del enfoque neomarxista, mismas que retomamos en seguida.⁶⁴

En opinión de los autores citados, la validez de adoptar como criterio fundamental de pertenencia al SIU el de no estar regulado por el Estado es cuestionable porque el "no cumplimiento" es el resultado de operar informalmente y no una de sus causas. Además no todos los que no respetan las normas pueden ser considerados informales.

Una segunda crítica se refiere a que los neomarxistas confunden lo que son las interrelaciones económicas con las relaciones de trabajo, pues consideran que la subcontratación abarca una serie de relaciones de trabajo diferente, poniendo al mismo nivel la subcontratación propiamente tal y el trabajo a domicilio, así como la articulación que se da entre las grandes empresas y los vendedores mayorista o minoristas. Situación que los conduce a afirmar que los vendedores ambulantes son asalariados disfrazados del capital industrial.

En cuanto a la noción de universalización de lo informal, esta puede objetarse desde dos ángulos. Por un lado deben subrayarse las diferencias entre la informalidad y la denominada economía subterránea; ésta última responde a procesos de descentralización de la producción donde las unidades productivas tienen acceso al mercado, a la tecnología y al capital. Por lo tanto, estamos ante una situación que manifiesta la difusión de empresas filiales en la sociedad. Pero quizás la diferencia más importante sea la ausencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo en las economías avanzadas, que estaría sólo confinado a ciertas zonas geográficas y grupos laborales particulares. Contrariamente, en los países latinoamericanos sí existe tal excedente y la informalidad surge como una réplica desde abajo, a través de la auto generación de empleo por parte de la fuerza laboral excluida.

En otro lugar, también se ha discutido que al universalizar el fenómeno de la informalidad se puede terminar caracterizándole como indicador de la extralegalidad. Esto implicaría que "toda vez que se aplica el indicador de extralegalidad para conformar empíricamente al sector informal en países en vías de desarrollo, se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre, ya que su definición da la posibilidad de clasificar dentro de la misma categoría a las actividades capitalistas que obedecen a una estrategia del capital para enfrentar la crisis, a los talleres artesanales y a las actividades de subsistencia. Dificilmente se podrá tener una aproximación que dé cuenta de la complejidad del fenómeno si se lo reduce a un indicador que ha perdido teoría".⁶⁵

Podemos concluir, que aun cuando en las economías de Latinoamérica y en las desarrolladas aumenten los procesos de flexibilización del trabajo para reducir costos y la descentralización de la producción, no puede afirmarse que la informalidad se trata de un fenómeno

⁶⁴ E. Klein y Victor E. Tokman, "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Partes y Benton", en Estudios Sociológicos del Colegio de México, Vol. VI, No. 16, enero-abril, 1968, pp.205

⁶⁵ Fernando Cortés, "La informalidad del sector informal extralegal", en J. Schatan (et al.), "El sector informal en América Latina, CICE-FNU, México D.F., 1989, pp.33.

generalizado. Menos puede explicarse que para estos países la existencia y crecimiento del sector informal como una respuesta a las legislaciones excesivas, pues bastaría con hacer éstas más flexibles para desaparecer la informalidad.

Otra anomalía asociada a este enfoque es la imposibilidad de plantear indicadores generales que vayan de acuerdo con la "universalidad de la informalidad", ya que los procesos económicos y del desenvolvimiento del llamado sector informal son históricamente específicos y dependen de la relación entre el Estado, el capital y la fuerza de trabajo en cada país.

Proponen la no retirada del Estado en la economía, nuevas formas de intervención estatal y un nuevo modelo de economía "formal", sin embargo tal sugerencia aparece muy poco elaborada y no forma parte central de los argumentos de este enfoque.

CAPÍTULO III

INDICADORES PARA MEDIR EL TAMAÑO DEL SIU

La inquietud por la medición del sector informal no es una vana preocupación empiricista. Más bien se trata de lo contrario. La madurez de una disciplina, de una problemática, se revela precisamente en el refinamiento de los instrumentos de medida de los fenómenos y problemas estudiados, pues ello demanda precisamente claridad teórica y consistencia metodológica.

El debate sobre la medición del llamado sector informal cobra en esta óptica una inusitada importancia teórica y política. Cuando insistimos en que la informalidad (entendida como trabajo precario) se subestima como realidad social al asumir como informales sólo al trabajo doméstico (no remunerado), al cuentapropismo y al trabajo familiar, estamos criticando un tipo de acercamiento teórico, no simplemente un instrumento de medida. Asimismo, cuando se destaca que, entre los informales deben incluirse a los trabajadores asalariados que no tienen acceso a la seguridad social, se destaca un fenómeno de tipo más bien, político, (aunque con consecuencias económicas) pues esta situación -el peso del trabajo asalariado desprotegido- define un tipo de intervención estatal y articula una relación de poder entre las clases trabajadoras y el capital. En realidad, cada forma de estimar al SIU entraña situaciones y objeciones diferentes.

Anteriormente, expusimos las propuestas teóricas más comunes para definir al sector informal. Cada una de ellas, presenta un criterio particular de medición y hace énfasis en ciertos aspectos que, como veremos más adelante, llegan a constituir verdaderas oposiciones entre sí.

Una de las razones es quizá, el hecho de que se mezclen elementos teóricos y característicos meramente descriptivos para delimitar lo que es considerado como informal (sean hogares, individuos o establecimientos). Esta situación se vuelve determinante cuando se realizan ensayos de cuantificación, de forma tal, que cuando se quiere "medir" la informalidad se termina por ampliar o restringir, el concepto originalmente establecido.

Por ejemplo, la misión de Kenia auspiciada por la OIT (1972) delimita al SIU como aquella forma de hacer las cosas caracterizada por la facilidad de entrada, uso de recursos locales, propiedad familiar del negocio, pequeña escala de operación, tecnología intensiva en fuerza de trabajo, inserción en mercados competitivos y/o no regulados; pero si quisiéramos conocer cuántos de estos establecimientos o individuos participan en este sector, ¿qué características son las más importantes?, o ¿hasta con qué dos o tres sean observables concretamente?. Estas preguntas vienen al caso, por que es casi imposible que una unidad de producción o distribución cumpla simultáneamente con todas las características. No se puede hablar del nivel tecnológico utilizado en el pequeño comercio o del empleo intensivo de fuerza de trabajo en establecimientos unipersonales.

Estas interrogantes condujeron al surgimiento de diversas definiciones operativas de la noción de informalidad. Una de las primeras propuestas fue, la formulada por S.V. Sethuraman, en la que considera al SIU como el conjunto de empresas privadas urbanas, excluyendo las del sector público, los grandes establecimientos industriales o comerciales, y propuso que se debían cumplir, al menos, uno de los siguientes criterios:

- a) empleo de diez personas como máximo (incluidos los trabajadores a tiempo parcial y ocasionales);
- b) desarrollo de operaciones que no cumplan del todo las disposiciones legislativas y reglamentos en vigor;
- c) trabajo de los miembros de la familia del jefe de la empresa;
- d) no se respetan horas o días fijos de labor;
- e) ocupa locales semipermanentes o precarios, o bien una instalación ambulante;
- f) no se utiliza energía eléctrica en el proceso de fabricación;
- g) no depende de las instituciones financieras oficiales para sus necesidades de crédito;
- h) por lo común su producción se entrega directamente al consumidor;
- i) casi todas las personas ocupadas, han cumplido menos de seis años de escolaridad oficial.¹

Así, la separación de lo formal y lo informal alude a la observación de criterios económicos, legales, y descriptivos, conformado distintos universos de estudio.

La difusión del término "informal" en distintas ciudades de América Latina nos han llevado a una verdadera confusión conceptual, donde sus delimitaciones y dimensión absoluta, varían de un autor a otro, al grado de poder afirmar que hay tantas definiciones de sector informal, como investigaciones. Y por si esto no fuera suficiente, los criterios operativos para delimitar al sector informal también se encuentran condicionados, por la información estadística existente en cada país, la cual ha sido elaborada con otros fines. Resulta claro, entonces, que cualquier medición del tamaño de la informalidad resultará sub o sobrestimada, dependiendo del criterio que se adopte y de la fuente que se utilice.

¹ S.V. Sethuraman, El sector no formal: definición, medición y política; en REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, vol. 94, No.1, julio-agosto de 1976, pp.89

I. CRITERIOS OPERATIVOS PARA LA MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL URBANO

La socióloga chilena Dagmar Raczyński², distingue tres nociones del sector informal que originan igual número de estimaciones. Estas nociones se han utilizado para significar:

a) *Un segmento de la población económicamente activa*: los trabajadores domésticos no remunerados, los trabajadores no asalariados (excluyendo a los profesionistas), los ocupados que carecen de condiciones adecuadas de trabajo y los trabajadores subcontratados por el gran capital (maquiladores).

b) *Un estrato socioeconómico de la población total*: los individuos que realizan alguna actividad no económica para obtener ingresos (como lo es pedir limosna, cantar en los camiones, los traga-fuego, etc.) y que son consideradas como estrategias de supervivencia.

c) *Un grupo de unidades económicas, individuos y empresas*: los establecimientos productivos con un máximo de cinco trabajadores empleados, los establecimientos que no cumplen con alguna o varias disposiciones legales y el comercio ambulante.

En conjunto, las nociones enumeran todas las actividades y tipos de trabajo que pueden considerarse como referentes de las diversos enfoques explicativos del sector informal. Sin embargo, entre ellas se privilegia: la posición en el trabajo, el nivel de ingreso de los trabajadores, el tamaño del establecimiento y la extralegalidad en la contratación de la fuerza de trabajo.

En lo siguiente, resumiremos las distintas formas operacionales que se han formulado para cuantificar al sector, a partir de estadísticas oficiales. Dejando constancia, previamente, de que los criterios aquí incluidos, cualquiera que sea la perspectiva que privilegie, se sustentan en bases teóricas muy endebles. Frente a este tipo de problemas surge de inmediato la necesidad de interpretar con cautela cualquier resultado que arroje la estimación empleada.

² D. Raczyński, "Sector informal urbano: controversias e interrogantes", en ESTUDIOS CIEPLAN, No.13

1.1 Medición basada en la posición en el trabajo.

En el enfoque del PREALC, la informalidad está circunscrita a la esfera productiva y a su población ocupada³. Recordemos que el término utilizado por esta corriente interpretativa elude a la forma de producir de algunas unidades económicas, al mismo tiempo que se refiere a las dificultades que tiene la fuerza de trabajo de integrarse a la estructura productiva "formal".

El sector informal como componente de un mercado laboral segmentado se caracterizaría por la facilidad de acceso, determinada por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación. Las ventas callejeras, el servicio doméstico, las reparaciones y otras actividades semejantes pueden ser realizadas casi por cualquier persona, sin necesidad de un entrenamiento especial ni de muchos recursos. Así, los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación y provienen mayormente de determinados sectores de la población, como mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos recientes. Sus ingresos serían también significativamente menores de los trabajadores de su contraparte formal y sus oportunidades para progresar más allá de las actividades informales serían también muy limitadas.⁴

Pero con el propósito de medir la magnitud del SIU, a partir de las estadísticas empleadas para determinar el comportamiento de la Población Económicamente Activa (PEA), PREALC definió un **primer criterio operativo (1982)**, según el cual, el empleo informal se encontraba integrado por las siguientes categorías de empleo: trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados (excluyendo profesionales y técnicos en actividades no agropecuarias).

Como **segundo criterio (1984)** estableció, el siguiente segmento de la PEA:

- a) Trabajo doméstico remunerado.
- b) El autoempleo (trabajadores o patrones por cuenta propia).
- c) Trabajadores familiares no remunerados excluyendo a los profesionales y administradores (en lugar de profesionales y técnicos de la primera definición).
- d) Trabajadores asalariados en microempresas (con un número reducido de hasta 5 empleados).

Apoyado en ambos criterios, el PREALC ha realizado estimaciones del sector informal para América Latina y cada uno de los países que integran la región; sus resultados se muestran a continuación:

³ Esto se debe a que en algunos trabajos privilegian como objeto de estudio a las unidades productivas y en otros desvían la atención hacia las formas de empleo de la fuerza de trabajo.

⁴ Paulo R. Souza y Victor E. Tokman, "El sector informal urbano en América Latina"; en REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO Vol. 94, No.3, nov-dic de 1976.

CUADRO No.31 AMERICA LATINA: ESTIMACIONES DEL SIU (PORCENTAJES DE LA PEA URBANA)
1950-1989.

País	CRITERIOS OPERATIVOS								
	1950		1960		1970		1980		1989
	primero	segundo	primero	segundo	primero	segundo	primero	segundo	segundo
Argentina	9.5	21.1	8.8	18.3	9.5	19.1	12.1	23.0	28.7
Bolivia	10.5	62.2	12.2	17.9	14.5	56.0	18.1	39.5	27.0
Brazil	6.9	27.3	10.8	32.6	9.3	27.9	10.7	27.2	29.6
Chile	13.8	35.1	12.3	31.5	11.5	23.9	13.9	27.1	30.0
Colombia	8.5	39.0	10.4	37.9	11.5	31.4	16.3	34.4	27.2
Costa Rica	6.3	29.3	6.9	26.6	7.3	22.6	7.7	19.4	22.0
Ecuador	7.7	35.2	14.0	18.4	13.7	38.0	15.4	32.8	n.a.
El Salvador	7.5	42.6	7.5	24.0	9.2	39.5	16.8	36.9	n.a.
Guatemala	11.0	51.6	12.9	17.6	12.9	43.5	13.7	40.0	n.a.
México	9.7	37.4	10.0	29.5	14.5	34.9	18.3	35.8	34.8
Panamá	6.3	25.3	6.8	13.1	10.4	26.2	12.2	18.6	n.a.
Perú	9.5	46.9	12.5	43.1	17.0	41.0	20.4	40.5	34.0
Uruguay	9.0	18.6	10.0	14.7	11.1	20.7	13.0	23.1	19.0
Venezuela	11.4	32.2	14.1	31.7	16.0	31.4	12.2	20.8	23.3
AMÉRICA LATINA	8.7	30.8	16.0	30.9	11.5	29.6	13.8	30.2	31.0

Primero criterio operativo se incluyen a los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados (excepto profesionales y técnicos)
Segundo criterio operativo se incluye al trabajo doméstico remunerado, trabajadores y patronos por cuenta propia, y trabajadores no remunerados (incluyendo a los profesionales y administradores) y patronos no asalariados en microempresas (con un número de hasta 5 empleados)

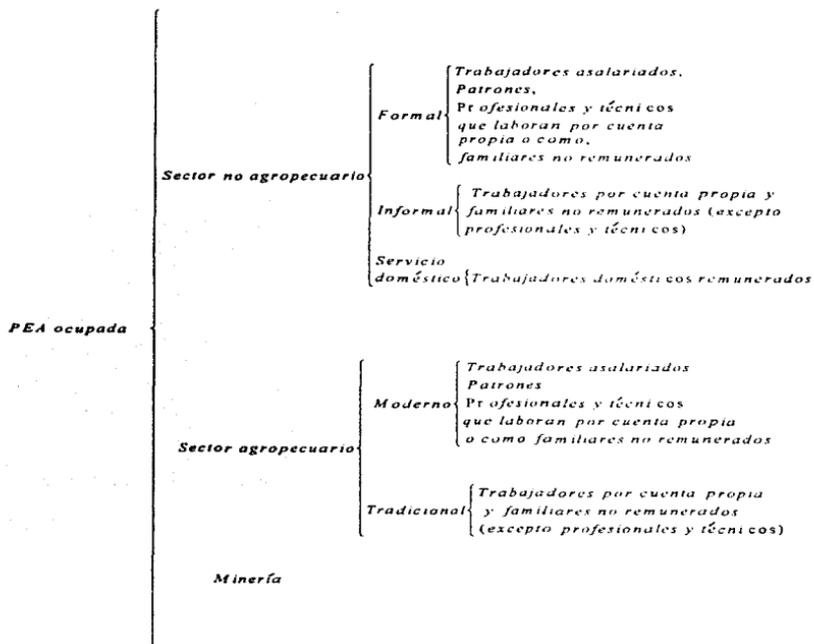
FUENTE: primer criterio: elaboración propia a partir de los cuadros 1-3, 1-9, 1-14, 1-19, 1-24, 1-29, 1-34, 1-39, 1-44, 1-49, 1-63, 1-73, 1-78, 1-92 y 1-97 de PREALC Mercado de trabajo en cifras 1950-1980 (1982);
 segundo criterio: García y Lozano, Transformación ocupacional y crisis (CEPAL, 1977)

La evolución de dichas estimaciones entre 1960 y 1989 reflejan que aproximadamente el 30% de la PEA urbana en América Latina tiene empleo informal. La escasa consistencia de estas estimaciones a lo largo del período es notoria, dado el carácter cambiante de las categorías ocupacionales incluidas en el sector informal. Es claro que, las cifras calculadas con el primer criterio son mucho menores que las obtenidas por el segundo. Según este último criterio, las economías latinoamericanas tienen una fuerte participación de trabajo informal.

Además puede observarse, que el sector informal oscila entre un nivel bajo de aproximadamente 20% en los países de mayor desarrollo, como Costa Rica, Uruguay y Venezuela, hasta un nivel superior a 50% en Bolivia y Ecuador. La asombrosa caída en la informalidad de Bolivia entre 1980 y 1989 es probablemente resultado de cambios en las categorías ocupacionales incluidas en este sector. El PREALC considera a la economía informal como un fenómeno exclusivamente urbano, pero a veces añade la fuerza laboral del sector agrícola tradicional para proporcionar las tasas de la porción "subempleada" del total de la PEA. Para América Latina, estas cifras fueron de 42% en 1960, 34% en 1980 y 37% en 1989.⁵

Definiciones pragmáticas como esta diversifican aun más la gama de nociones que adquirió el término Sector Informal Urbano. En su origen, el SIU se refería aun fenómeno propio de las grandes ciudades y ahora se identifica a lo urbano a partir de la siguiente clasificación sectorial de la PEA.

⁵ Infante y Klein, "Mercado latinoamericano del trabajo en 1950-1990", en REVISTA DE LA CEPAL, 1991, pp.131 y 135.



FUENTE: Elaboración propia a partir del cuadro I-3 y de la metodología del PREALC, Mercado de Trabajo en cifras 1950-1980, 1982, pp. 12, 13 y 34.

Obsérvese que el uso de los términos formal e informal para el sector no agropecuario equivalen a los de moderno y tradicional para el sector agropecuario, y que éste último se identifica con lo rural y el no agropecuario con lo urbano, mientras que la minería aparece como un sector independiente en esta clasificación. Así, al substituirse el criterio de densidad de la población, por un criterio sectorial, la informalidad deja de ser un fenómeno de las grandes ciudades para convertirse en uno propio de las actividades no agropecuarias.

Además, las definiciones empíricas -basadas en la posición en el trabajo- aportan datos que discrepan consistentemente de las expectativas teóricas. Por ejemplo, aunque el trabajo por cuenta propia esté asociado a actividades de pequeña escala, no significa que este tipo de trabajo sea precario¹, pues no siempre implica productividad e ingresos inferiores a los que se obtienen en ocupaciones asalariadas. Como tampoco el empleo asalariado es garantía de modernidad, alta productividad, buenos salarios y condiciones satisfactorias de empleo.

La evidencia empírica ha demostrado que la mayoría de los patrones o empleadores (considerados como tales en las estadísticas de la PEA) tienen un perfil semejante al de los trabajadores por cuenta propia, emplean a unos cuantos trabajadores y perciben bajos ingresos. Y por otra parte, la contratación de trabajo asalariado y a destajo, también ocurre en las pequeñas unidades productivas consideradas por el mismo PRELAC como informales.

El dualismo implícito en la definición del sector informal como mercado de trabajo, se fundamenta en estas deficiencias. Los estudios sobre la dimensión del mercado laboral informal tratan básicamente de determinar cuántas personas absorbe cada segmento. Al hacer esto, sacrifican lo que en realidad es más importante, entender cómo las economías latinoamericanas funcionan como sistemas económicos unificados.

1.2 Medición basada en el nivel de ingresos

Entre los autores que han definido al SUI por esta vía, se encuentran los trabajos de Márquez y Ros². Para ambos autores, los sectores modernos coexisten con fuerza de trabajo rural y urbana informalmente empleada, en actividades económicas que no persiguen la maximización de las ganancias como tal, sino la maximización de los ingresos familiares, lo que explicaría porque esa fuerza de trabajo es esencialmente un residuo derivado del exceso de la oferta global de trabajo, e indicaría porque se emprenden algunas actividades, que son juzgadas como incosteables.

Bajo esta perspectiva, se opta por investigar al sector informal tomando al trabajador como objeto de estudio y operativamente, deciden considerar como informal, a una persona ocupada que perciba un ingreso inferior a una determinada norma, por ejemplo el salario

¹ Tal es el caso de los trabajadores ambulantes en México, algunos de los cuales, forjados en otros países, al ingresar a México, por el sector de la fuerza de trabajo de la economía.

² Márquez y Ros, La ocupación informal urbana en México. Un estudio regional, Ed. FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT, México 1966.

mínimo legal. Es decir, se delimita al sector a partir del ingreso de los individuos, siendo éstos los que se encuentran en la situación más postergada.

Los bajos ingresos de este segmento de la población podrían estar reflejando, la precariedad de las condiciones en que se desenvuelven las unidades económicas⁴ en donde laboran esas personas y serían indicativo de que no se están cumpliendo algunas disposiciones laborales.

Sin embargo, cuando se aplica este criterio de medición tampoco se crea una nueva categoría, útil a la comprensión del modelo dual formal-informal, más bien se trata de un cambio de nombre: sector informal por grupos pobres. Este empobrecimiento se define en términos de accesibilidad y facilidad de empleo, beneficios y consumo. Como señalan varios autores, esta noción simplemente suple un nuevo término para las antiguas formas de denominar la pobreza - como población marginal o tradicional-, sin proponer ninguna perspectiva dentro de la situación de los pobres. Por tanto puede ser fácilmente descartada.

Esta perspectiva se funda implícitamente en la hipótesis de que la fuerza de trabajo proviene de familias de bajos ingresos y que participa en un mismo mercado de trabajo, el informal. Sin embargo, no es posible asumir ambas variables sin más trámite, ya que no habría una correspondencia con la heterogeneidad observable en la realidad.

Estos trabajos no toman en cuenta la posibilidad de estar empleado simultáneamente en actividades legalmente remuneradas y subremuneradas. Una no excluye a la otra, y es común que los individuos se involucren en nuevas actividades económicas que "completan" sus ingresos percibidos en otras labores. Un mismo individuo puede alternar entre periodos de empleo contractual y su trabajo en actividades independientes, por tanto, tratar de medir al SIU asignando a los individuos erróneamente a uno u otro sector, está viciado desde el principio y la confiabilidad en las estimaciones se torna todavía más dudosa.

Además, operacionalizar al SIU como el integrado por todos los miembros de bajos ingresos de la población activa, abarca actividades y relaciones de variada índole: asalariados en empresas de diferente tamaño e importancia económica; trabajadores por cuenta propia en servicios personales, profesionales, técnicos, administrativos y financieros; trabajadores empleados en establecimientos productivos o que realizan acciones de subsistencia. La diversidad de actividades consideradas por esta perspectiva es directamente contradictoria con los supuestos "rasgos distintivos", que tiene la forma informal de producir.

También ocurre que existen actividades "informales" que generan ingresos por encima del salario mínimo, y que inducen a los trabajadores a abandonar con frecuencia sus empleos seguros para emprender nuevos rumbos como pequeños patrones.

Una última objeción surge cuando el salario mínimo se toma como un punto de corte entre lo formal y lo informal. Su fijación depende, en nuestro país, de los objetivos inflacionarios y ha sido usado por las autoridades como fundamento para el pago de impuestos. Es decir,

⁴ Este criterio ha sido ampliamente utilizado para medir la dimensión del "subempleo", categoría que ostenta muy en moda en los años sesenta y setenta, y que ha sido sustituida en cierta medida por la noción de informalidad.

actualmente representa un indicador con alta carga política, y que en términos adquisitivos no representa ya, la remuneración indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo. Se calcula que en nuestros días se requieren más de 5 salarios mínimos para adquirir la canasta de satisfactores básicos, destinada a una familia de tamaño medio.⁹

1.3 Medición basada en el tamaño de los establecimientos

Cuando se considera al sector informal como un conjunto de unidades económicas, pueden utilizarse varios criterios¹⁰ para distinguir entre las unidades que serían formales y las informales, pero lo más común ha sido utilizar el tamaño de los establecimientos.

Con frecuencia, se ha aplicado el término de establecimiento en su sentido más amplio; con el fin de incorporar todas las actividades de pequeña escala, sea que se realicen o no dentro de un lugar fijo y que incluyan el autoempleo como una unidad económica unipersonal. Tal amplitud tiene la intención de no dejar de lado a los vendedores ambulantes, a los talleres ubicados en casas-habitación y a las unidades que no cuentan con instalaciones fijas.

Con esta noción, comúnmente se adopta el criterio del tamaño en términos de personas ocupadas. No obstante, uno de sus principales problemas consiste en delimitar el conjunto de los establecimientos pequeños. Dependiendo de la fuente de información empleada, las cifras relativas al tamaño del establecimiento deben tomarse con precaución, ya que esta variable se ha manejado con escaso rigor en el sentido de definir cuando una unidad productiva es pequeña. Diversos estudios guiados por el criterio del tamaño consideran que lo pequeño varía entre uno y menos de 50 personas, sin que se haya efectuado un análisis de los factores de contexto económico y social que harían más aconsejable un determinado corte.¹¹

Por otra parte, las distintas fuentes de información incurrir en ciertos errores de captación, como nos lo indican Rendón y Salas:

"... suele asignarse a los trabajadores domésticos un tamaño de establecimiento, cuando por definición estas personas no laboran en establecimientos sino en domicilios particulares, además en esta situación el tamaño no parecería estar dado por el número de trabajadores, sino por el número de personas que integran la familia o la que atiende el trabajador doméstico. Otro manejo peculiar del término establecimiento, lo encontramos en el caso de las personas ubicadas en la rama de transportes y servicios conexos, donde queda la duda si el establecimiento es efectivamente tal, o si se trata de un vehículo y el tamaño está dado por su capacidad. Tampoco es fácil de imaginar que se está considerando como establecimiento, en el caso de la industria de la construcción, la obra en la

⁹ Julio Beltrivini, Pallick, "La participación de las mujeres en las economías informales en México en los sectores y sectores", en Fabila, Isaac y Jasso, S. (eds.), *Desarrollo, desigualdad y bienestar material en EL D.F. y AGENA, México*, 1994, pp.21-49.

¹⁰ Algunos de estos pueden ser: la inversión de capital, la tecnología, los niveles de venta y la productividad.

¹¹ Existen algunos textos en los que se ha afirmado que las actividades consideradas como informales comprenden una gama tan amplia, que va desde las micro, pequeñas y hasta las grandes empresas. Hart (1973), pp.68 y Kannappan (1974), pp.22.

que se encuentra laborando el trabajador o la empresa a la cual le presta sus servicios, ya que lo obreros de la construcción no realizan su actividad en un establecimiento."¹²

De cualquier forma, cuando utilizamos esta noción para estimar al SIU, la problemática que abordamos se reduciría a la pugna o competencia entre las empresas grandes, las medianas y las pequeñas. En la identificación de las pequeñas unidades con la "informalidad" se subraya la idea de que la pequeñez refleja precariedad, o por lo menos una desventaja respecto a las unidades de mayor tamaño.

1.4 Medición basada en la ausencia de prestaciones sociales

Cuando se utiliza la cobertura o protección institucional como criterio definitorio de la informalidad se establece una nueva forma de medición. Al considerar al sector informal como el conjunto de todas las actividades con ingresos-ganancias no reguladas por el Estado, en contextos donde actividades similares sí lo están, se pueden aplicar dos estrategias empíricas para calcular la magnitud del sector.

La primera estrategia estima el tamaño del SIU por la proporción de la fuerza laboral que esté excluida de la cobertura legal relativa al empleo, como protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguros por accidentes, ausencias pagadas y pensiones por jubilación. Uno de los estudios sobre protección social es el de C. Mesa-Lago, quien desafortunadamente indica que, la calidad de los datos oficiales disponibles es por lo general pobre y raras veces distingue entre tipos y niveles de protección estatal.

La segunda estrategia de medida ha sido la de agregar directamente a las categorías de empleo informal del PREALC, una más, compuesta por la proporción de trabajadores asalariados desprotegidos. Esta última categoría se identifica empíricamente con la proporción de la PEA urbana que no recibe seguro social. Sin embargo, al tratar de medir la informalidad en base a una modificación de las categorías del PREALC, comparte con ésta sus deficiencias y manifiesta su incapacidad para diferenciar en qué tipo de actividades se encuentran insertos los trabajadores asalariados desprotegidos que pueden ser formales o informales.

El precio de esta definición es que hace depender a la informalidad de arreglos institucionales que bien pueden modificarse para hacerla desaparecer en el terreno de lo abstracto, pero no así en el terreno de lo concreto. En otras palabras, cuando la pertenencia o no al sector informal depende del cumplimiento de la legislación, éste podría desaparecer con un simple cambio de la ley. Sin embargo, los fenómenos económicos englobados bajo el término que estudiamos seguirían existiendo a pesar de los cambios legales, como lo demuestra la permanencia de actividades de pequeña escala en sitios donde las disposiciones han sido modificadas para evitar la evasión fiscal y simplificar los trámites de legalización de los negocios.

¹² T. Rendón y C. Gilán. Sobre el llamado sector informal. La propuesta de redefinición y formas de medición de sus componentes. (segunda parte), octubre de 1990, pp.25

La idea de informalidad que ahora examinamos, es en cierto sentido contradictoria con la noción original de la OIT, la cual no suponía que las actividades informales estuvieran necesariamente fuera de la legalidad. Además, la definición de los neomarkistas¹³ admite la existencia de unidades con igual tecnología en ambos sectores, el formal y el informal; cuando la acepción original nos habla de tecnologías adaptadas e intensivas en fuerza de trabajo, como uno de los criterios para ubicar una actividad como informal.

2. UN EJERCICIO DE MEDICIÓN PARA MÉXICO^{2,4}

Las fuentes estadísticas que se levantan periódicamente en nuestro país que permiten medir el SIU de acuerdo con las nociones arriba descritas son: los Censos de Población, los Censos Económicos, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Ingreso/Gasto de los Hogares (ENIGH).

Cada una de estas fuentes tiene diferencias muestrales, de cobertura geográfica, tabulaciones, desagregaciones y limitaciones propias de levantamiento (más adelante, ofreceremos un breve resumen de las ventajas y desventajas que cada una nos puede brindar).

Debido a que las fuentes estadísticas que se levantan periódicamente no permiten una medición suficientemente satisfactoria del SIU, cualquiera que sea el criterio para definirlo se han ideado encuestas especiales diseñadas con ese fin.

Tomando como base la Encuesta Continua de Ocupación, en 1976 se levantó una encuesta denominada de "ocupación informal", donde el universo de estudio era la población ocupada y los criterios para identificar a los trabajadores informales eran varios. Esta encuesta adolecía de las ambigüedades ya señaladas.

Más tarde en 1988, INEGI levantó una encuesta denominada de Economía Informal (ENEI-1989). Esta vez, la base fue la Encuesta Nacional de Empleo en las localidades de más de 100 mil habitantes (áreas más urbanizadas); el universo de referencia fueron las unidades de hasta cinco trabajadores en determinadas actividades, donde se suponía de ante mano que era factible encontrar condiciones de operación y trabajo, precarias.

En 1992, INEGI, en colaboración con la Secretaría del Trabajo levantó otra encuesta conocida como Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN-1992), que tuvo como antecedente la ENEI-1988 y una revisión exhaustiva del concepto Sector Informal Urbano desde sus orígenes. La ENAMIN-1992 se basó en la Encuesta Nacional de Empleo en las áreas más

¹³ Entre ellos destaca la participación de Alejandro Portes, Leifur Bendón y Manuel Castells. Fueron calificados como neomarkistas por V. Cacería en su artículo: "El antiguo mundo del sector informal", en *NEWA SOCIEDAD*, No. 70, Caracas 1987, pp. 76-88.

¹⁴ La metodología y las fuentes utilizadas se retoman del Bendón y Salas, *Sobre el llamado sector informal. La propuesta de redefinición y formas de medición de sus componentes* (primera y segunda parte), septiembre-octubre de 1990.

urbanizadas y el universo de referencia fueron las unidades de hasta cinco trabajadores en actividades no agropecuarias, con excepción de las manufactureras donde se tomó como límite hasta 15 trabajadores. En esta ocasión la encuesta no se restringió a actividades juzgadas como precarias. La intención fue poder identificar cuales de estas actividades son rentables y cuales otras, corresponden a meras estrategias de sobrevivencia.

La ENAMIN se ha levantado dos veces más (en 1994 y 1996), por lo cual, probablemente se convertirá, al igual que la Encuesta Nacional de Empleo, en una encuesta periódica con intervalos de dos años.

Los Censos de Población

La principal ventaja de esta fuente radica en su cobertura: la información que contiene se procesa a nivel nacional, estatal y municipal. Además, nos facilita conocer en toda su magnitud e importancia, el trabajo no asalariado en las actividades no agropecuarias, así como algunas de sus características: sexo, escolaridad, edad y estado civil.

Por el lado de las limitaciones, no proporcionan información sobre las características de las unidades donde laboran los trabajadores. Cualquier inferencia al respecto únicamente se puede plantear a manera de hipótesis. Además de que el censo se levanta cada diez años, sólo permite observar tendencias de largo plazo, por lo que nos obliga a recurrir a otras fuentes, para conocer cambios en el corto plazo.

Asimismo, los criterios para captar las características económicas de la población difieren de un censo a otro, lo que limita la validez de su comparación (en especial a partir de 1980 se introducen cambios significativos).

Finalmente, la calidad sobre las cifras de ingresos es inferior a la que se obtiene por otros medios, por ser un dato que se captura con muchas deficiencias, así que casi siempre aparece un volumen elevado de población ocupada con ingresos insuficientemente especificados.

La Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)

Esta encuesta tiene como antecedente a la Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECNO), cuyo levantamiento se inició en 1973 para distintas zonas geográficas (áreas metropolitanas y nueve grandes regiones), hasta abarcar el conjunto del país.

También se reestructuró el cuestionario para captar a los trabajadores no remunerados, y de esta forma, sustituir la ECNO por la ENEU.

Sin embargo, no existe información publicada de esta encuesta que relacione la rama de actividad de los ocupados y su nivel de ingreso; sólo incluyen tres tabulaciones donde se cruza el nivel de ingreso con posición en el trabajo, con duración de la jornada de trabajo y con el nivel de escolaridad. Por lo tanto a partir de las publicaciones existentes, sólo se puede tener una estimación muy burda del SIU según sus ingresos.

La Encuesta Nacional de Empleo (ENE)

Para la realización de esta encuesta se dividió a las localidades del país, en áreas más y menos urbanizadas. A cada una se le aplicó un cuestionario diferente y se logró obtener un total a nivel nacional. Sus ventajas y limitaciones son similares a la ENEU puesto que recoge íntegramente los resultados de esta última y es una encuesta que se levanta cada dos años a partir de 1988.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH).

En esta fuente, al captarse los ingresos por trabajo se obtiene adicionalmente información sobre las características ocupacionales de los miembros de los hogares. Así, esta encuesta permite, en principio, conocer a nivel nacional, el monto de la población ocupada por rama de actividad, ocupación y posición en el trabajo. No obstante, no ha sido utilizada con este fin.

Por el objetivo que persigue, la ENIGH, proporciona los datos sobre ingresos personales más confiables. Es frecuente que en esta publicación se incluyan cuadros sobre los ingresos individuales, además de los ingresos referidos a las familias.

Desafortunadamente, la comparación de estas cifras con otras fuentes no es directa, entre otros motivos, porque cada fuente utiliza diferentes agrupaciones de las ramas de actividad económica.

Los Censos Económicos.

Los Censos Económicos permiten conocer cuantas personas trabajan en los establecimientos fijos (de la industria, del comercio y de los servicios), cuantos establecimientos existen en el país y varias de sus características. También se puede saber, si entre cada periodo intercensal, los pequeños establecimientos fijos han aumentado o disminuido, así como el empleo que generan. Pero su principal inconveniente es que no capta todas aquellas actividades que no se realizan en un lugar fijo o que se encuentran en los domicilios de sus propietarios.

Con el propósito de tener una visión actual de la magnitud que tienen en México, los fenómenos que han sido englobados, bajo el término SIC¹⁵, se presenta una medición aproximada de las cuatro definiciones operativas antes referidas. Para ello, se utilizaron las tabulaciones de la Encuesta Nacional de Empleo de 1995 (ENE)¹⁶ realizada por la STPS y el INEGI.

Se eligió esta fuente por tratarse de una encuesta de cobertura nacional que ofrecía la posibilidad de acercarse a esas cuatro definiciones y comparar sus resultados.

En el levantamiento de la ENE se dividió a las localidades del país en dos partes: una, compuesta por las de 100,000 y más habitantes a las que se les denominó áreas más urbanizadas y otra con las localidades menores a los 100,000 habitantes a las que se les llamó áreas menos

¹⁵ La encuesta es representativa a nivel nacional para las áreas urbanas de 100 mil habitantes y más, y para localidades menores de 100 mil habitantes. La información se refiere al primer trimestre de 1995 y el tamaño de la muestra fue de 46 mil 127 viviendas, de las cuales 42 mil 100 corresponden a las principales ciudades y áreas más urbanizadas.

urbanizadas. A cada una de estas áreas se les aplicó un cuestionario diferente; para el primer caso se utilizó el cuestionario básico de empleo urbano (CBEU) y a la otra parte se le aplicó el cuestionario básico de empleo rural (CBER). Este último cuestionario se hizo con la finalidad de captar de manera más precisa a la población que realiza actividades agropecuarias, cuyos criterios seguidos para captar las actividades no agropecuarias coinciden con los aplicados en las localidades mayores de 100 mil habitantes, lo que permite englobar los resultados en un total nacional.

Por la posición en el trabajo. Con las tabulaciones ofrecidas por la ENE sólo es posible tener una estimación aproximada de la medición de la informalidad propuesta por el PREALC. El procedimiento para obtener tal estimación es el siguiente:

1) Con el cuadro 21 Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según posición en el trabajo, se elabora un nuevo cuadro que incluya las siguientes ramas de actividad:

Alimentos, bebidas y tabaco
Industria textil, vestido y calzado
Industria de la madera y del papel
Industria química y derivados del petróleo
Industrias metálicas básicas
Otras industrias de la transformación
Construcción
Comercio mayorista
Comercio minorista
Hoteles, restaurantes y similares
Transportes y comunicaciones
Servicios Profesionales
Otros servicios

2) Del cuadro 24 Población ocupada por sexo y grupos de ocupación principal, según posición en el trabajo, se toma el renglón correspondiente a trabajadores domésticos y se resta al renglón de otros servicios del cuadro 21.

3) Con el nuevo cuadro ajustado (sin servicio doméstico remunerado) se sumaron las columnas que se refieren respectivamente, a los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores sin pago y los empleadores.

Como resultado, se obtienen cifras que distinguen las zonas más y menos urbanizadas, del total del nacional para trece ramas de actividad económica:

CUADRO No.32 MÉNICO: ESTIMACIÓN DE LA OCUPACIÓN INFORMAL POR POSICIÓN EN EL TRABAJO, 1993

	Empleadores o patronos	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores sin pago	Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
Rama de Actividad Económica						
NIVEL NACIONAL						
1 Alimentos, bebidas y tabaco	5 7731	20119*	94294	353242	1180654	29.92%
2 Ind. textil, vestido y calzados	30333	35946*	52707	44252*	1258449	35.22%
3 Ind. de la madera y del papel	60761	93242	36218	192211	636836	29.26%
4 Ind. química y derivados del petróleo	27472	40666	23760	9192*	765760	12.00%
5 Industrias metálicas básicas	294	63	223	580	72293	0.80%
6 Otras industrias de transformación	43645	94064	22054	158663	1145716	13.95%
7 Construcción	232364	243264	27424	492962	1177423	41.91%
8 Comercio minorista	31806	41620	17453	90855	734584	12.37%
9 Comercio minorista	221716	1632495	971480	3325691	6552303	50.77%
10 Hoteles, restaurantes y similares	82693	273615	184777	513685	1227506	41.86%
11 Transportes y comunicaciones	49903	214742	120153	276655	1627530	23.17%
12 Servicios profesionales	73781	127985	16846	218712	1697851	12.94%
13 Otros servicios	263719	905761	122143	1291643	3333122	38.93%
Total	1164238	4431137	1533352	7247757	21307524	33.61%
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS						
1 Alimentos, bebidas y tabaco	24433	63695	47471	121713	517476	23.34%
2 Ind. textil, vestido y calzados	25555	85924	24872	114322	659228	17.35%
3 Ind. de la madera y del papel	39319	50885	13360	103558	459116	22.55%
4 Ind. química y derivados del petróleo	17038	16197	11317	44552	343268	12.98%
5 Industrias metálicas básicas	294	63	223	580	17564	0.33%
6 Otras industrias de transformación	15504	33324	11116	111347	677924	16.43%
7 Construcción	92294	121735	11789	241802	677927	35.69%
8 Comercio minorista	27743	34400	12987	75130	552164	13.61%

CUADRO No.32 (continuación)

	Empleadora o patronos	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores sin pago	Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
Rama de Actividad Económica						
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS						
9 Comercio minorista	134222	875524	401034	1413780	2620751	53.95%
10 Hoteles, restaurantes y similares	51140	140915	76509	268564	723593	37.12%
11 Transportes y comunicaciones	33803	138651	6384	178838	920783	19.42%
12 Servicios profesionales	58411	107889	7982	174282	930994	18.72%
13 Otros servicios	173968	611836	97873	834577	3754977	22.33%
Total	710000	2314843	736912	3753753	13728860	27.36%
LOCALIDADES MENOS URBANIZADAS						
1 Alimentos, bebidas y tabaco	33338	137224	53881	224457	749038	40.87%
2 Inds textil, vestido y calzado	6447	273493	28935	307975	694271	44.37%
3 Inds de la madera y del papel	21442	42336	24848	88626	387736	52.85%
4 Ind químico y derivados del petróleo	19434	24319	8193	43065	224303	19.24%
5 Industrias metálicas básicas	0	0	0	0	4723	0.00%
6 Otras industrias de transformación	6747	42640	10933	58460	723302	26.96%
7 Construcción	132448	115229	4613	251690	961364	26.20%
8 Comercio minorista	4053	4226	4456	11755	382420	6.44%
9 Comercio minorista	87444	93307	57044	161012	2267852	71.27%
10 Hoteles, restaurantes y similares	41553	134700	76268	244521	551911	44.30%
11 Transportes y comunicaciones	16140	76901	5629	97870	441567	22.15%
12 Servicios profesionales	13370	20696	8864	43030	149967	29.74%
13 Otros servicios	89791	293925	24470	408186	1875943	21.75%
Total	454236	2116291	822470	3493052	12666073	41.39%

(C) Incluye sector doméstico remunerado.

FUENTE: Elaborado a partir de la ENE, primer trimestre de 1993

De acuerdo con los datos hallados, las ramas de actividad económica que presentan una mayor tasa de informalidad son: el comercio minorista, los servicios en hoteles restaurantes y similares; y la producción en las industrias textil, vestido, cuero y calzado; con 61.97, 40.80 y 35.22% respectivamente.

Lógicamente, tales estimaciones varían si analizamos el comportamiento de las zonas más urbanizadas y menos urbanizadas. La tasa de informalidad es más importante en las áreas menos urbanizadas e involucra a un número mayor de actividades. Esto se debe a que la penetración del capital ha sido más lenta en las localidades pequeñas, en términos del número de habitantes, los cuales además tienen por lo general un escaso poder adquisitivo. En estas circunstancias, todavía resultan funcionales y viables las formas de producción y distribución no capitalistas: economía campesina, comercio en muy pequeña escala y actividades artesanales. Así, la producción de vestido, calzado, alimentos y actividades como la alfarería, la orfebrería y la cestería entre otras, se realiza en pequeños talleres familiares, artesanales o semi-artesanales, incluso la producción de autoconsumo es aún relevante en el medio rural mexicano. Por las mismas razones, las tasas de informalidad de acuerdo a otros criterios son también mucho más elevadas en las zonas menos urbanizadas que en las más urbanizadas.¹⁴

Por el nivel de ingresos. El procedimiento para realizar este tipo de medición, es el siguiente:

1) Tomado el cuadro 57 Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según el nivel de ingresos, se separa a los trabajadores ocupados en actividades no agropecuarias con ingresos inferiores a un salario mínimo, sumado las columnas de ocupados que perciben ingresos de: hasta 25% de un salario mínimo, más de 25 hasta 50% de un salario mínimo y de más de 50% a menos de un salario mínimo.

2) Al nuevo cuadro, se adicionan los trabajadores no retribuidos.

Como resultado se puede distinguir los bajos niveles de ingreso por rama de actividad, distinguiendo a cada una de las localidades consideradas.

¹⁴ Por este motivo, en adelante sólo haremos referencia a las áreas más urbanizadas, a menos que se indique lo contrario.

CUADRO No.33 MÉXICO: ESTIMACIÓN DE LA OCUPACIÓN INFORMAL POR EL NIVEL DE INGRESOS, 1993

	Menos de 25% de 1 S.M.	De 25% a 50% de 1 S.M.	Más de 50% a menos de 1 S.M.	no recibe ingresos	Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
Rama de Actividad Económica							
NIVEL NACIONAL							
1. Extracción y refinación del petróleo	0	0	41	0	41	7465	0.15%
2. Industrias de la transformación	19385	135818	415703	231064	972252	3966601	19.56%
3. Construcción	3221	10742	36832	27424	142219	1644923	7.7%
4. Comercio	113019	239903	364073	999003	1937992	5577257	34.75%
5. Hoteles, restaurantes y similares	29017	30592	129295	154316	343213	1266649	27.09%
6. Transportes y servicios conexos	6707	10312	61753	11559	90384	1196354	7.55%
7. Comunicaciones	0	3813	6472	424	10789	159551	6.79%
8. Servicios profesionales	1804	8922	44513	16846	32585	1070256	6.74%
9. Otros servicios	134705	215644	769854	122143	1262440	5391240	21.43%
Total	484761	684277	2115655	1153761	4330124	22087536	21.90%
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS							
1. Extracción y refinación del petróleo	0	0	41	0	41	47226	0.10%
2. Industrias de la transformación	14674	26267	176647	105372	324910	3252534	9.99%
3. Construcción	1482	5762	34932	22789	64953	914682	7.14%
4. Comercio	26011	72799	294374	413927	507091	3154243	25.59%
5. Hoteles, restaurantes y similares	6229	13332	71450	76148	167738	717621	23.18%
6. Transportes y servicios conexos	2629	3571	40602	6359	55466	822865	6.74%
7. Comunicaciones	0	0	1160	0	1160	95577	1.22%
8. Servicios profesionales	1804	6160	36912	7682	52878	422722	5.73%
9. Otros servicios	16159	79934	405572	97673	620075	3492710	15.99%
Total	49478	70924	1063990	730745	2091947	13809950	15.16%

CAPÍTULO III

CUADRO No.33 (continuación)

Rama de Actividad Económica	Menos de 25% de 1 S.M.	De 25% a 50% de 1 S.M.	Más de 50% o menos de 1 S.M.	no recibe ingresos	Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
LOCALIDADES MENOS URBANIZADAS							
1. Extracción y explotación del petróleo	0	0	0	0	0	14149	0,00%
2. Industrias de la transformación	179061	109551	240148	125692	654412	1731827	37,82%
3. Construcción	4119	11990	52690	4635	77654	940441	8,26%
4. Comercio	87068	167206	393599	576199	1130911	2423712	46,67%
5. Hoteles, restaurantes y similares	22088	17251	57648	78268	178485	549225	32,50%
6. Transportes y servicios conexos	1878	4640	21155	5175	32848	37319	87,81%
7. Comunicaciones	0	1313	5262	454	9029	69972	12,91%
8. Servicios profesionales	0	2742	7501	8864	19307	147564	13,10%
9. Otros servicios	94109	135751	164052	24470	642411	1992971	32,25%
Total	364281	474342	1051693	823766	2744077	8277786	33,15%

FUENTE: Elaborado a partir de la ENE 1993 primer trimestre

Según su nivel de ingresos, sería el sector terciario el que alberga el mayor número de "informales": comercio, 807 081 ocupados; hoteles y restaurantes, 167 758, y otros servicios, 620 078. El caso del comercio al menudeo merece especial atención ya que en las localidades más y menos urbanizadas, manifiesta las mayores tasas de informalidad, hecho que corresponde con la importante multiplicación de intermediarios dedicados a actividades de compra-venta orientadas a la satisfacción de las necesidades de las clases medias y bajas de nuestro país.

También destaca el número de ocupados con bajos ingresos en el conjunto de las industrias de transformación, los cuales suman un total de 324 910 individuos

Por tamaño del establecimiento. En el caso de México, se ha considerado como integrantes del SIU a los establecimientos que ocupan hasta cinco trabajadores. Para conocer la magnitud del SIU de acuerdo con esta noción, también se utilizaron las tabulaciones de la ENE, de las cuales el cuadro 3.3 contiene a la población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según el número de empleados donde trabaja. Los estratos de tamaño considerados en este cuadro son:

De ninguna persona

De una persona

De dos a cinco personas

De seis a diez personas

De once a quince personas

De dieciséis a cincuenta personas

De cincuenta y una, y más personas

Se toman los tres primeros estratos para todas las actividades excepto las agropecuarias. El nuevo cuadro se presenta en la siguiente página.

CUADRO No.34 MÉXICO: ESTIMACIÓN DE LA OCUPACIÓN INFORMAL SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS, 1993

	Número de empleados			Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
	Ninguno	1 persona	2 o 5 personas			
Rama de Actividad Económica						
NIVEL NACIONAL						
1. Alimentos, bebidas y tabaco	144379	79298	2961493	514365	1180654	43.57%
2. Ind. Textil, vestido, cuero y calzado	335737	52506	118076	506679	1256449	40.33%
3. Ind. de la madera y del papel	74422	55318	133654	270394	656836	41.17%
4. Ind. química y derivados del petróleo	27486	26906	122934	177226	765769	23.14%
5. Industrias metálicas básicas	63	223	2154	2440	72261	3.36%
6. Otras industrias de transformación	41593	41310	169219	231142	1145716	20.17%
7. Construcción	229450	271766	485791	987007	1879241	52.62%
8. Comercio minorista	34634	17637	69984	122355	74584	16.65%
9. Comercio minorista	1174482	1042411	1568039	3784932	4852693	77.82%
10. Hoteles, restaurantes y similares	361092	177576	421772	764443	1275506	59.83%
11. Transporte y comunicaciones	207762	234779	207655	651196	1362350	47.83%
12. Servicios profesionales	126974	33338	172224	332541	1086931	30.70%
13. Otros servicios	1129403	1227084	476446	3227331	8027762	39.96%
Total	3732074	3263813	4361366	11557233	22213793	52.03%
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS						
1. Alimentos, bebidas y tabaco	43882	36231	117048	147162	632818	30.36%
2. Ind. Textil, vestido, cuero y calzado	79676	14174	78878	186703	656224	28.59%
3. Ind. de la madera y del papel	43749	34925	69842	168710	484106	34.85%
4. Ind. Química y derivados del petróleo	12006	11788	57681	81455	341365	24.94%
5. Industrias metálicas básicas	63	223	2154	2440	67649	3.61%
6. Otras industrias de transformación	46517	22860	82948	152333	621914	26.32%
7. Construcción	116292	93333	216336	432931	917927	47.18%
8. Comercio minorista	34634	17485	52193	96412	652164	17.80%

CUADRO No.34 (continuación)

	Número de empleados			Ocupación informal	Ocupación total	Tasa de informalidad
	Ninguno	1 persona	2 a 5 personas			
Rama de Actividad Económica						
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS						
9 Comercio minorista	606599	530906	609756	1816661	2629751	70.08%
10 Hoteles, restaurantes y similares	90212	90733	236069	393497	733593	54.31%
11 Transporte y comunicaciones	133468	177458	119540	432466	920783	46.97%
12 Servicios profesionales	106878	31443	127332	265553	930964	28.53%
13 Otros servicios	728163	649422	591529	1969114	3917944	50.26%
Total	2071159	1709349	2427294	6766277	13821917	44.35%
LOCALIDADES MENOS URBANIZADAS						
1 Alimento, bebida y tabaco	160694	43063	178843	322604	540938	59.76%
2 Ind. Textil, vestido, cuero y calzados	238711	33762	42501	317974	663221	48.31%
3 Ind. de la madera y del papel	34873	23199	43512	101584	167730	60.74%
4 Ind. química y derivados del petróleo	15430	13708	61133	90341	224393	42.03%
5 Industrias metálicas básicas	0	0	0	0	4721	0.00%
6 Otras industrias de transformación	35686	15936	23291	75007	228492	33.23%
7 Construcción	111188	173433	269485	554076	961394	57.64%
8 Comercio minorista	0	6452	17791	24243	152420	15.20%
9 Comercio minorista	567762	511365	368493	1448277	2757532	56.14%
10 Hoteles, restaurantes y similares	68330	66369	235712	370411	351011	64.76%
11 Transporte y comunicaciones	2274	87421	88243	217997	441367	49.36%
12 Servicios profesionales	20096	1593	43497	76495	144957	47.28%
13 Otros servicios	401649	377662	279617	1058928	2493464	62.50%
Total	1860003	2334465	2134072	3368042	6226876	64.81%

FUENTE: Elaborado a partir de la ENE, primer trimestre de 1993.

De acuerdo con los datos que se presentan en el cuadro, había, durante el primer trimestre de 1993, 6 189 211 ocupados en establecimientos de hasta cinco trabajadores, los cuales se concentran en los talleres de reparación, servicio doméstico, servicios personales, comercio minorista, construcción y transporte.

Por sus prestaciones sociales. Con el cuadro 69 Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según tipo de prestaciones sociales, tomamos la columna 2 (trabajadores que no reciben ningún tipo de prestación) para todas las ramas excepto las agropecuarias, formando un nuevo cuadro que incluye a la población que labora fuera de los márgenes legales establecidos (ver cuadro No.35).

CUADRO No. 35 MÉXICO: ESTIMACIÓN DE LA INFORMALIDAD POR PRESTACIONES NO RECIBIDAS, 1993

	Sus prestaciones	Ocupación total	Tasa de informalidad
<i>Rama de Actividad Económica</i>			
NIVEL NACIONAL			
1. Industria extractiva, de transformación y electricidad	2219563	3124348	41.44%
2. Construcción	1280260	1844923	69.39%
3. Comercio	4071095	5577257	72.99%
4. Comunicaciones y transportes	690375	1353935	50.25%
5. Servicios	4222565	8223375	51.32%
Total	12471258	22336838	55.85%
LOCALIDADES MÁS URBANIZADAS			
1. Industria extractiva, de transformación y electricidad	932450	3350173	29.03%
2. Construcción	568482	904482	62.85%
3. Comercio	2027738	3154243	64.16%
4. Comunicaciones y transportes	454079	918462	50.53%
5. Servicios	2634746	5336613	47.56%
Total	6672495	13648333	47.99%
LOCALIDADES MENOS URBANIZADAS			
1. Industria extractiva, de transformación y electricidad	1223113	1932275	63.17%
2. Construcción	711778	940441	75.69%
3. Comercio	2049357	2423114	84.58%
4. Comunicaciones y transportes	226795	637493	35.58%
5. Servicios	1587762	2958762	53.71%
Total	5768006	9223688	69.82%

FUENTE: Elaborado a partir de la ENE, primer trimestre de 1993.

Los resultados de este procedimiento ofrecen en realidad una estimación muy burda del sector informal. El nivel de agregación de los cuadros ofrecidos por la ENE, no permiten diferenciar a la industria extractiva y la electricidad de las actividades manufactureras, y en el caso de los servicios, se aglutinan en un mismo rubro los servicios profesionales, financieros,

públicos y de defensa con el trabajo doméstico de reparación, en restaurantes, taquerías y similares.

Las comparaciones

El propósito de este ejercicio es observar mediante el aprovechamiento de una base homogénea de información, las diferencias en la magnitud del sector que generan los distintos criterios operacionales que hasta ahora se han privilegiado para medir la informalidad. Las estimaciones se hicieron para el total de la población ocupada, para los municipios de 100 mil y más, y para los de menos de 100 mil habitantes (véase cuadro No.36)

CUADRO No.36 MÉXICO-RESUMEN DE LOS CRITERIOS DE ESTIMACIÓN, 1993

Área Geográfica	c1	c2	c3	c4
Nivel nacional	7'487'57	4'530'24	1'153'723	124'71301
Localidades más urbanizadas	3'583'64	2'031'62	811'421	66'72445
Localidades menos urbanizadas	1'130'92	2'443'77	3'680'42	57'98856
<i>Tasa de informalidad</i>				
Nivel nacional	32.61%	27.39%	32.03%	55.85%
Localidades más urbanizadas	27.36%	15.16%	44.33%	47.39%
Localidades menos urbanizadas	47.39%	33.15%	64.31%	65.82%
NOTAS: c1 posición en el trabajo				
c2 nivel de ingreso				
c3 tamaño del establecimiento				
c4 tipo prestaciones sociales				
FUENTE: Elaborada a partir de los cuadros 27, 28, 29 y 30				

En la primera columna la medición incluye a los trabajadores por cuenta propia, a los empleadores y a los trabajadores sin pago; la columna 2 registra a todos los trabajadores con ingreso inferior a un salario mínimo legal y a los ocupados sin remuneración; la columna 3 registra la proporción que representan los ocupados en establecimientos de cinco trabajadores o menos; y la columna 4 comprende a todos los trabajadores que no son beneficiados por la seguridad social o por otro tipo de prestaciones.

Los criterios uno y dos arrojan cifras globales semejantes que se ubican en un rango del 15 al 41% y los criterios tres y cuatro arrojan tasas de informalidad que varían desde 44% hasta 68%. Una situación de esta naturaleza no permite establecer una comparación útil que nos ofrezca la posibilidad de distinguir cuál de ellos es el mejor criterio.

Además, con el fin de conocer el efecto que tiene la adopción de cualquiera de estas formas de medición, en los sectores de actividad, se elaboró el siguiente cuadro. Este se refiere a la población ocupada no agrícola para el total del país (23 782.9 miles de personas).

CUADRO No.3^o MÉXICO: OCUPACIÓN INFORMAL NO AGRÍCOLA, 1993

	c1	c2	c3	c4
Sector de actividad Económica				
Industria	123191	979403	1762246	22766563
Construcción	492992	142219	957667	12403260
Comercio	316576	1937952	3967487	4971095
Servicios	2294998	1775410	4665577	4913353
Ocupación no agrícola	7148757	4838724	11887258	12471301
tasa de informalidad				
Industria	24.40%	1.98%	33.52%	41.44%
Construcción	26.23%	7.72%	22.52%	64.31%
Comercio	55.48%	34.73%	63.56%	72.94%
Servicios	24.64%	18.55%	51.40%	55.26%
Ocupación no agrícola	32.43%	21.40%	32.63%	33.85%
participación relativa				
Industria	17.33%	21.22%	14.73%	17.64%
Construcción	2.50%	2.94%	5.54%	10.27%
Comercio	43.61%	40.06%	53.81%	32.64%
Servicios	32.17%	36.78%	42.92%	39.49%
Ocupación no agrícola	133.00%	100.00%	100.00%	100.00%

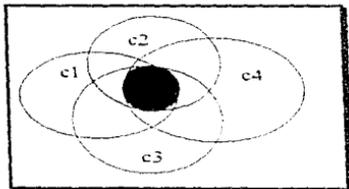
FUENTE: Elaborado a partir de los cuadros 2.7, 2.8, 2.9 y 3.0

De acuerdo al criterio 1, el 27.36 por ciento de la población ocupada no agrícola total se encuentra en condiciones de informalidad; según el criterio 2 el 15.16%, el criterio 3, el

44,55%, y el criterio cuatro 47,98%. En la industria, la construcción, el comercio y los servicios, la tasa de informalidad de acuerdo con los cuatro criterios, muestra las mismas tendencias: menor en los dos primeros casos y mucho mayor en los dos últimos.

Sin embargo, el comportamiento anterior se modifica al calcular las participaciones relativas correspondientes, en donde la industria presenta una mayor informalidad si la clasificación se realiza por el nivel de ingresos. Tanto la construcción, muestra una participación más bajas con el criterio mencionado, que con los otros dos. El caso del comercio presenta una participación más o menos pareja: 43,59 por ciento con el criterio 1, 33,81 con el criterio por tamaño de los establecimientos, y de 40,05 por ciento de acuerdo al nivel de ingreso.

Al final, podemos concluir que para dar cuenta de las malas condiciones en que labora gran parte de los trabajadores del país, todos los criterios son complementarios. El aparato productivo condiciona el comportamiento que se observa en el ámbito laboral y viceversa, y éstas a su turno inciden sobre la distribución del ingreso de la población. Así, los universos definidos con criterios distintos se entremezclan o superponen, sin embargo, el traslape no es total. Surgen entonces una serie de interrogantes, sobre la pertinencia de recurrir a un tipo de medición especial, ya que una parte de los trabajadores son no asalariados, trabajan en micronegocios, ganan menos del salario mínimo y no tienen seguro social; es decir, son informales de acuerdo a los cuatro criterios de que partimos. Pero otros contingentes cumplen con tres de los criterios establecidos en combinaciones distintas, mientras que el resto cumple sólo uno de los criterios (véase la siguiente gráfica)



C1: posición en el trabajo (patrones + trabajadores por su cuenta + trabajadores familiares)

C2: nivel de ingresos (trabajadores que perciben menos de un salario mínimo)

C3: tamaño del establecimiento (unidades con cinco empleados o menos)

C4: sin prestaciones sociales (trabajadores que no reciben ningún tipo de prestación)

■ *TRASLAPE: individuos que cumplen con los cuatro criterios anteriores*

Es evidente que tales resultados son difíciles de interpretar, además de que se pierde la posibilidad de identificar relaciones de causalidad.

El ejercicio aquí efectuado deja entonces, un cuadro confuso e insatisfactorio que crea incertidumbre frente al contenido y los límites del concepto. Es difícil adoptar algún tipo de operacionalización del SIU sin antes haber puesto a prueba las hipótesis subyacentes en el concepto analítico.

Otras Estimaciones de La Magnitud del Sector Informal en Nuestro País.

Una forma más de ilustrar la falta de acuerdo sobre qué criterio utilizar para medir la informalidad, es presentar a continuación, un resumen de las estimaciones que se han realizado a lo largo de las décadas de los setenta y ochenta.

Una de las primeras referencias del sector informal en México es la elaborada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1975), donde se utilizaron dos tipos de estimaciones: una que suma a los empleadores o patrones, a los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores no remunerados, a los trabajadores domésticos y a los insuficientemente especificados. La segunda toma en cuenta a las personas ocupadas en actividades no agropecuarias cuyo nivel de ingreso es inferior a lo legalmente establecido.

En el año de 1976 la SPP y la STPS colaboraron en el levantamiento de la Encuesta Complementaria a la Encuesta Continua Sobre Ocupación (ECSCO). En esta encuesta se consideró como población ocupada informal urbana a aquella que estuvo ocupada en el periodo de referencia, en las tres áreas metropolitanas mayores del país y en 42 municipios más con 100 mil personas en 1970, que declaró ingresos inferiores al salario mínimo, y que adicionalmente no tenía al menos dos de las siguientes prestaciones: acceso a servicios médicos, a prestaciones sociales (aguinaldo, vacaciones, etc.) a contrato de trabajo estable y a filiación gremial. Estos criterios se aplicaban a la población ocupada asalariada. Para los trabajadores por cuenta propia de menos de un salario mínimo, se consideró a los que no tenían licencia, filiación a alguna organización empresarial ni acceso al crédito bancario. Todos los trabajadores familiares sin retribución se incluyeron en la ocupación informal y los patrones fueron excluidos.

Los resultados obtenidos muestran que de 8,187,351 ocupados en zonas urbanas en el último trimestre de 1976, tres millones 125 mil 727 se encontraban bajo condiciones de informalidad (38.2%).

Posteriormente, se actualizó el cálculo de la informalidad, dentro del Proyecto de Programación y Políticas de Empleo (PNUD OIT/STPS). Esta medición se hizo para el total de la población ocupada para el año de 1984, y no sólo para la urbana, resultando una tasa de participación total del 35.3%, con 35% en las actividades agropecuarias; 12.3% en la industria; 17.9% en la construcción; 17.2% en el comercio y 17.6% en los servicios. Para estos cálculos se consideraron a las ramas de construcción, industria de la madera y sus productos, el comercio y aquellas actividades en donde más de la mitad de su población ocupada lo estaba en condiciones de informalidad.

Durante los últimos meses de 1988 y los primeros de 1989 se llevo a cabo la ENEI con una muestra seleccionada de 3,459 negocios. Con el objetivo de conocer las características de la informalidad y de generar información que apoyase el diseño de políticas socio-económicas adecuadas.

Los resultados de la ENEI destacaron que solamente el 15% de los ocupados informales eran asalariados; el 66.2 eran patrones y trabajadores por cuenta propia y 17.9 trabajadores sin pago, de los cuales un porcentaje muy alto son familiares.

Del total de establecimientos clasificados como informales por la ENEI, el 45.1% se dedicaba al comercio minorista, el 33% a los servicios, 6.6% a la construcción de vivienda privada y 15.3% a la industria. Todas las cifras hasta aquí mencionadas y algunas otras, se incluyen en el cuadro No.38.

Como puede observarse, cada uno de ellos debe especificar su definición operativa y sus fuentes consultadas, lo que hace imposible establecer una comparación de los resultados. Tampoco podemos tener la certeza de cual de las estimaciones es la más eficiente y utilizable del empleo considerado como informal.

CUADRO N.º 38 MÉXICO: CRITERIOS DE MEDICIÓN PARA EL SIU

AUTOR	DEFINICIÓN OPERATIVA DEL SIU	ÁREA GEOGRÁFICA	TAMANO DEL SIU COMO PROPORCIÓN DE	AÑO	IMPOR- TANCIA RELATI- VA	DATOS ABSOLUTOS	FUENTES
STPS "Bases para una política de empleo para el sector informal o marginal urbano" (1973)	La medición del sector informal urbano parte de dos criterios alternativos: a) Considerar como integrantes a todas las personas ocupadas en actividades no agrícolas, cuyo ingreso mensual es inferior al mínimo legal, y b) Tomar únicamente las categorías de los no asalariados con el mismo nivel de ingreso, para todas las ramas excepto en las actividades insuficientemente especificadas y el servicio doméstico donde se consideran todas las posiciones en la ocupación independientemente de su ingreso.	Urbana Nacional	Población Ocupada Total	1970	25.1%	3,251,664	Censo de Población de 1970
		Urbana Nacional	Población Ocupada Total	1970	16.6%	2,150,291	
PRELAC OIT "El mercado de trabajo en cifras 1950-1980" (1982)	Se considera que el tamaño del SIU es la suma de los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores no remunerados y los patrones.	Nacional	PEA total	1950 1960 1970 1980	9.7% 10.0% 14.5% 18.3%	n.d. n.d. n.d. n.d.	Las estimaciones se basan en información de los Censos de Población.

CUADRO No.38 (continuación)

AUTOR	DEFINICIÓN OPERATIVA DEL SIU	AREA GEOGRÁFICA	TAMAÑO DEL SIU (CÓMO PROPORCIONARLO)	AÑO	IMPOR- TANCIA RELATI- VA	DATOS ABSOLUTOS	FUENTES
SPP/STPS "La ocupación informal en áreas urbanas 1976" (1979)	Se considera como parte del sector informal urbano a) Las obreras y empleadas con ingresos iguales a un salario mínimo y con al menos dos de los siguientes atributos de informalidad sin contrato de trabajo y/o desempeño de funciones temporales, ausencia de prestaciones económicas y sociales, y no filiación a organizaciones gremiales. b) Los trabajadores por cuenta propia y patronos sin filiación a organizaciones laborales sin licencia y sin crédito bancario. c) Trabajadores familiares sin remuneración.	Áreas metropolitanas de la Cfd de México, Cuadalupe de Izamal y Monterrey.	Población ocupada total urbana Posición : -trabajador por cuenta propia -patrono -obrero y empleado -trabajador familiar sin pago Por sexo Hombres Mujeres Por rama de actividad Agricultura Industria Servicios	1976	38.2% 24.4% 9.9% 3.9% 24.3% 13.9% 3.8% 11.8% 22.6%	3,125,727 2,000,535 809,710 315,482 1,987,587 1,138,140 387,120 967,165 1,851,482	Encuesta complementaria a la Encuesta Continua Sobre Ocupación. El tamaño de la muestra fue de 8,400 hogares en el AMCDM de 5,000 en el D.F. de 1,200 en el AMCDG y de 900 en el AMCM.
STPS "Oferta y necesidades de capacitación para el período 1985-1988" (1986)	Se define al SIU como un sector marginal con ingresos equivalentes al salario mínimo o inferiores y con escasas o nulas prestaciones sociales.	Nacional	Población Ocupada Total	1984 1988	35.3% 36.8%	8,048,544 9,501,721	Estimaciones basadas en el V Censo de Población 1980

CUADRO No.38 (continuación)

AUTOR	DEFINICIÓN OPERATIVA DEL SIU	AREA GEOGRAFICA	TAMAÑO DEL SIU COMO PROPORCIÓN DEL PIB	AÑO	IMPORTE EN CENILES RELATIVO	VALORES ABSOLUTOS	FUENTES	
García, Brígida "Desarrollo económico y absorción de la fuerza de trabajo en México; 1950-1980" (1987)	Distingue entre trabajadores asalariados y no asalariados. Considera a estos últimos como una aproximación empírica de las actividades no típicamente capitalistas en nuestro país.	Nacional	PEA total	1970	37.8%	4,597,028	Estimaciones basadas en el IX Censo de Población para 1970, en el caso de 1970 se utilizó la Encuesta de Ingresos y para 1980 el X Censo de Población	
				1979	37.1%	7,114,778		
				1980	45.8%	10,049,299		
				Posición en el trabajo por cuenta propia	1970	25.1%		n.d.
					1979	28.4%		n.d.
					1980	31.3%		n.d.
				ayudantes familiares	1970	6.5%		n.d.
					1979	8.3%		n.d.
					1980	8.7%		n.d.
				patrones o empresarios	1970	6.2%		n.d.
1979	3.4%	n.d.						
1980	5.7%	n.d.						
Márquez, Carlos "La ocupación informal en México. Un enfoque regional" (1983)	SIU: Población ocupada con ingresos por debajo del salario mínimo (promedio aritmético simple de los salarios mínimos estatales legales, correspondientes a las diferentes zonas económicas estatales).	Nacional	PEA no agrícola	1980	40.6%	3,318,088	Elaboración propia con base en el Censo de Población de 1980. Nota: no se incluyó la PEA agrícola ni el renglón de las no especificadas	

CUADRO No.38 (continuación)

AUTOR	DEFINICIÓN OPERATIVA DEL SECTOR	ÁREA GEOGRÁFICA	FORMA DEL SECTOR COMO PROPORCIÓN DE	AÑO	IMPORTE FINANCIERO RELATIVO	DATOS ABSOLUTOS	FUENTES
INEGI "Encuesta Nacional de Economía Informal 1989" (1990)	Como no existe un concepto claramente identificable, para propósitos exclusivos de la encuesta, se considera a la población que reúne las siguientes características: producción en el trabajo; trabajadores por su cuenta y patronos; tamaño del negocio como un máximo de cinco asalariados.	Población Urbana	Posición en el trabajo: -patron -trabajo por cuenta propia -socio -asalariado familiar sin pago	1989	9.6% 56.6% 0.7% 13.0% 17.9%	317,117 1,870,262 24,594 496,754 593,173	ENEI-89
Rendón y Salas "Características y dimensión del Sector Informal Urbano y sus necesidades de capacitación" (1991)	Posición en el trabajo: Se incluye a los patronos, trabajadores por cuenta propia y no remunerados. Nivel de ingresos de los trabajadores: Hasta un salario mínimo local. Personas ocupadas en establecimientos de hasta cinco personas.	Nacional y Urbano Nacional y Urbano AATCUM	PCI Total PCI Urbana PCI Total PCI Urbana PCI AATCUM PCI Urbana	1988	24.3% 24.1% 31.3% 27.7% 31.8% 34.3%	7,168,867 3,246,624 7,029,757 3,723,400 2,133,320 4,613,454	Encuesta Nacional de Empleo, 2o trimestre de 1988. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, 4o trimestre de 1983. Encuesta Nacional de Empleo, 2o trimestre de 1988.

FUENTE: Secretaría del Trabajo y Previsión Social. "El sector informal en México", 1991.

¿Crecimiento del sector informal?

A continuación se comparan tres datos que en principio parecerían estar aplicando el mismo concepto operativo: total del país y ocupados en sectores no agrícolas que obtuvieron menos del salario mínimo legal (véase cuadro No.39)

**CUADRO No.39 EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN INFORMAL URBANA
CONSIDERANDO EL S.M. COMO LÍMITE, 1970-1993**

<i>Fuente</i>	<i>Año</i>	<i>Población ocupada (miles)</i>
<i>STPS (1975)</i>	1970	3 251 *
<i>MARQUEZ (1988) *</i>	1980	3 318.1
<i>ENE (1988) **</i>	1988	4 231.6
<i>ENE (1993)</i>	1993	4 938.0
<i>(*) población ocupada no agrícola total con ingresos inferiores al salario mínimo legal a partir de las respectivas censos de población 1970 y 1980 y de la Encuesta Nacional de Empleo 1988 y 1993</i>		
<i>(**) En este cálculo se ignoró la población ocupada con ingresos constitucionalmente especificados</i>		

Si se toman sólo los dos valores extremos, la tasa de crecimiento del sector informal urbano sería del 1.74 por ciento anual en los 23 años del periodo. Pero si calculamos la tasa de crecimiento promedio anual de los años 1970-1988, obtendríamos una cifra que se eleva hasta el 5.3%. Esta segunda comparación parecería mostrar que en las dos últimas décadas se observa un crecimiento de la población informal urbana más rápido que el de la población económicamente activa que creció alrededor de un cuatro por ciento anualmente, entre 1970 y 1988. Y si únicamente utilizamos las cifras de 1988 y 1993 encontramos una tendencia contraria a lo esperado: resulta que el empleo en el sector informal ha disminuido a un ritmo del 10.1%; algunos autores han argumentado que México está experimentando una pérdida en el dinamismo de las empresas "informales", las cuales presentan poco potencial para el crecimiento económico y tienen escasos lazos con el resto de la economía.¹⁷

¹⁷ INEGI, Estudio Piloto de la empresa informal en la ciudad de México, 1989, pp. 36

Otra forma para aproximarse a la evolución del llamado sector informal, consistió en hacer un seguimiento de las tasas de crecimiento de la ocupación en las diferentes categorías del trabajo que se consideran típicas de la informalidad (véase cuadro No.40).

CUADRO No.40 POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SU POSICIÓN EN EL TRABAJO

Categorías ocupacionales	1950	1960	1970	1979	1988	1993
Números absolutos						
Asalariados	1 905 "	6 172 8	8 628 9	12 066 3	15 860 9	17 951 3
Trabajadores por su cuenta	3 405 0	3 454 3	3 482 1	4 874 4	6 371 3	8 731 5
Ayudantes familiares	96 9 1	511 0	901 "	1 350 1	3 383 8	4 316 6
Patrones o empleadores	66 8	81 8	860 1	656 1	1 690 1	1 643 0
Total	8 345 5	10 219 9	13 872 9	19 177 3	27 634 4	32 544 4
Estructura relativa						
Asalariados	46.5%	60.4%	62.2%	62.5%	57.4%	55.2%
Trabajadores por su cuenta	40.8%	33.8%	25.1%	25.4%	23.0%	26.8%
Ayudantes familiares	11.6%	5.0%	6.5%	8.2%	13.0%	13.0%
Patrones o empleadores	0.8%	0.8%	6.2%	3.4%	6.1%	4.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Tasas de crecimiento						
	1960-1950	1970-1960	1979-1970	1979-1970	1979-1988	1988-1993
Asalariados	---	4.6%	4.0%	3.5%	3.0%	2.5%
Trabajadores por su cuenta	---	0.14%	0.11%	3.51%	19.2%	6.51%
Ayudantes familiares	---	6.10%	4.35%	5.43%	9.51%	4.78%
Patrones o empleadores	---	2.05%	13.63%	-2.95%	11.05%	-4.47%
Total	---	2.20%	2.57%	3.65%	4.55%	3.11%

FUENTE: 1950, 1960, 1970 y 1980 adaptados de García, B. 1988 y 1993 IENE.

Período 1950-1960

En estos años es posible observar con nitidez una pérdida de la importancia relativa de los trabajadores por cuenta propia y ayudantes familiares, la cual se debe básicamente a lo ocurrido en la agricultura. Tanto en 1950 como en 1970 las ramas que incluyen en mayor medida trabajadores no asalariados son las manufactureras y el comercio. Este último se extendió

en forma destacada en la esfera de la circulación. No obstante conviene puntualizar que en 1970 todavía más de una tercera parte de los trabajadores del comercio no eran asalariados, lo cual la convirtió en la rama no agrícola que ofrecía un mayor espacio para este tipo de trabajadores.

La industria seguía al comercio en 1950 en cuanto a la importancia relativa de sus trabajadores no asalariados en el sector no agrícola, pero en los setenta su magnitud se reduce a un nivel cercano al de los servicios y la construcción. En estas dos últimas ramas, sin embargo, su evolución sigue una tendencia ascendente en términos globales.¹⁸

La industria a punta a la destrucción relativa de la pequeña producción artesanal y concuerda con los estudios que puntualizan el terreno ganado por la gran empresa a medida que avanzaba el proceso de industrialización mexicana.

Los servicios y la construcción eran las actividades que ofrecían la posibilidad de ampliación para el trabajo no asalariado, aún cuando se trataba de un período importante de expansión de las actividades asalariadas en general.

Periodo 1970-1979

Por lo que respecta al periodo 1970-1979, la información del cuadro indica que los trabajadores no asalariados dejaron de perder importancia en el panorama económico, estos datos apoyarían las suposiciones anteriores, pues la década de los setenta presentó características particulares que pudieron haber desacelerado el ritmo del crecimiento del empleo asalariado, en presencia de un alto crecimiento natural de la fuerza de trabajo del país. En estos años, fueron las pequeñas empresas de construcción, los talleres de manufactura y los de reparación los que presentaron una mayor expansión económica y contribuyeron a mantener la presencia relativa de los trabajadores independientes en la población activa¹⁹. Por sus rasgos, estas actividades se encontraban vinculadas con el crecimiento de la economía y con los patrones de consumo de la población.

¹⁸ Brigida García, "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana", en ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS Y URBANOS, Colegio de México, Vol. IV, No. 3, septiembre-diciembre de 1989, pp. 234

¹⁹ Saúl Trejo Reyes, "El desempleo en México: características generales", en COMERCIO EXTERIOR Vol. XL, No. 3, marzo de 1974, pp. 732

Período 1980-1993

En los años ochenta se acentuaron dos fenómenos importantes que habían aparecido en la década previa²⁰:

a) La desaceleración de la capacidad de las manufacturas para generar nuevos empleos, ocasionada por a la disminución de la producción interna (durante el período de crisis), por la implementación de nuevas tecnologías en algunos sectores industriales que empleaban a una considerable proporción de la fuerza de trabajo asalariada y por la desaparición de un número importante de empresas que quebraron por sus excesivas deudas.

b) La terciarización de la economía, proceso acelerado por la penetración del capital en esos sectores en busca de espacios más rentables y por la expansión de ocupaciones independientes en búsqueda de ingresos para sobrevivir.

Ambos procesos se encontraban estrechamente vinculados entre sí, porque el ritmo al que crece el empleo en las manufacturas tiene fuerte impacto sobre la evolución del empleo asalariado global. Esto debe al hecho de que en este sector la inmensa mayoría de los trabajadores realiza su actividad a cambio de un salario. Mientras que en los dos restantes el peso relativo del trabajo no asalariado es todavía muy importante, particularmente en el comercio.

El fenómeno a destacar en este caso, es el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia en últimos años, después de dos décadas de mínimo aumento (alrededor de 0.1%), y más notable parecería el aumento de la población en la categoría de trabajadores familiares sin retribución, aunque la captación de este rubro tradicionalmente muestra muchas deficiencias, esta categoría pasa de una elevada tasa negativa a una tasa de crecimiento positiva muy alta de 4.74% para el período 1988-1993.

Las tasas para los patrones y empleados muestran también grandes fluctuaciones, aunque una clara tendencia ascendente, en el período 1979-1988 crecieron un 11.1% en promedio, cifra que deriva de la comparación de dos encuestas que operaban con la misma muestra, y que además parece ratificar lo que muchos autores han venido señalando respecto de una aceleración en el crecimiento de micronegocios en la última década.²¹

Estas cifras muestran con toda claridad una reversión en la tendencia a un cada vez mayor asalaramiento de la población ocupada en el país, mientras que la fuerza de trabajo continuó creciendo presionando aún más al mercado de trabajo urbano.

En el cuadro No.41 se encuentran cuatro estimaciones que toman en cuenta la misma definición operativa para el total nacional. Los cálculos incluyen la suma de los patrones, los

²⁰ Rendón y Salas, "El mercado de trabajo de agricultura en México. Tendencias y cambios recientes", en *Aspecto Estructural, métodos laborales y Tarado de Libre Comercio, México*, Centro de Estudios Demográficos, El Colegio de México, pp.16

²¹ Norberto E. García, "Abandono creciente del subempleo persistente", en *REVISTA DE LA CEPAL*, diciembre de 1994, pp.54

trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares sin retribución en los sectores no agrícolas. Como se indicó, está definición por categorías ocupacionales, es la más sencilla de construir con la información disponible, aunque lleva a subestimar la ocupación informal.

CUADRO N.º 41 MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN INFORMAL CONSIDERANDO EL CRITERIO DE LAS CATEGORÍAS OCUPACIONALES

	año	población ocupada	Tasa de informalidad
STPS (1975)	1970	2,150.3	16.6%
Rendón y Salas (ECSO)	1979	3,236.0	17.0%
Rendón y Salas (ENIGH)	1983	4,560.5	20.3%
Rendón y Salas (ENE)	1985	7,168.9	24.3%
Estimación propia	1993	7,148.8	32.7%

FUENTE: Cuadros 32 y 38

De acuerdo a las cifras se observa un aceleramiento en la tasa de crecimiento del sector informal urbano en los años ochenta, situación que parecería ser consistente como resultado de todos los factores que estuvieron en juego en ese periodo²².

Las escasas cifras disponibles con cierto grado de comparabilidad para observar la evolución del sector informal urbano permiten afirmar que, si bien ha crecido en cuanto a su absorción de empleo, no es posible determinar con certeza en qué magnitud. La estimación más baja indicaría que de comprender al 16.6 por ciento de la población ocupada total de 1970, pasó a incluir al 24.3 en 1988 y 32.7 en 1993.

²² Tal vez la tasa de 1983 a 1988 resulta un poco alta por el cambio en la definición de trabajadores familiares sin retribución que se dio en la encuesta de 1988.

En la presente década, la generación de empleo urbano en la economía se ha visto fuertemente afectada por la recesión y los programas de ajuste adoptados, justo cuando el sector agropecuario se encuentra estancado y la fuerza de trabajo experimenta su mayor crecimiento.

Tal parece que la crisis ha ocasionado cierta reestructuración de la economía mexicana, polarizando de manera más aguda que antes diferentes tipos de empresas. Así, por ejemplo, en Guadalajara las nuevas industrias de alta tecnología, en particular las electrónicas, están creciendo rápidamente y contratan nuevos trabajadores, mientras que las industrias más antiguas, como las del calzado o siderúrgicas, los despiden.²³

Asimismo, el mayor acento en las exportaciones, ha agudizado la distribución espacial desigual del empleo. Los aumentos más notables en la ocupación manufacturera se están dando en la región fronteriza con los Estados Unidos, por lo que, el estancamiento de la industria manufacturera tradicional ha ocasionado una franca disminución de las oportunidades de trabajo estable.

²³ Orlandina de Oliveira y Bryan Roberts, "La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS Vol. XI, No. 31, COLMEX, Mexico, enero-abril de 1993, pp.48

3. INSERCIÓN DE LA POBLACIÓN NO ASALARIADA EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Tres son los elementos tradicionales utilizados para conocer la inserción en la ocupación de la población trabajadora, a saber: su posición en el trabajo, su ocupación u oficio y la actividad económica en la que se ubican.

a) Posición en el trabajo

En el cuadro No.42 se incluye la estructura por posición en la ocupación de los trabajadores estudiados. Resalta la importancia de los trabajadores por cuenta propia (23.83%), seguidos de los trabajadores sin pago (13.88%) y los patrones o empleadores con 4.13%. En conjunto representan el 44.84% de la población ocupada en las áreas más urbanizadas. Por su parte, los trabajadores asalariados representan el 49.16% y los destajistas el 6.0% del total.

CUADRO No.42 MEXICO: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR POSICIÓN EN EL TRABAJO, 1993

	Población ocupada	Participación
TOTAL	32,832,660	100.00%
TRABAJADORES NO ASALARIADOS	14,689,901	44.74%
Empleadores	7,145,075	21.76%
Trabajadores por su cuenta	6,783,721	20.52%
Trabajadores sin pago	4,561,105	13.46%
TRABAJADORES ASALARIADOS	18,142,759	55.26%
Trabajadores asalariados	17,121,575	52.15%
Trabajadores a destajo	1,021,184	3.11%
NO ESPECIFICADOS	461,557	1.41%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, primer trimestre de 1993

De este modo, el trabajo no asalariado es muy importante en el desarrollo de nuestra economía y nos sugiere que el llamado sector informal no es el refugio de la fuerza de trabajo no empleada por la gran industria.

La visión de una jerarquía o una segmentación vertical entre un sector formal y otro informal se diluye cuando no es posible hablar de condiciones de trabajo y empleo mejores en los sectores industriales en comparación con el trabajo por cuenta propia.

El sector informal tampoco es el último "eslabón" del mercado de trabajo o la fila de espera de muchos individuos, el deseo de trabajar como asalariado en el sector formal debe ser cuestionado, sobre todo ante afirmaciones como la siguiente:

"Yo trabajo en una fábrica de juguetes. Pagaban el mínimo y las prestaciones de ley, más las horas extra que laboraba. Eso en 1984. En plena crisis económica la empresa quebró. Me liquidaron. Me liquidaron. El dinero lo invertí en juguetes, para no perder la costumbre. Me instalé en Correo Mayor y hasta la fecha me ha ido bien. Al día gano casi el doble de lo que obtenía antes y en las recientes fiestas mis ganancias se duplican y, en ocasiones, hasta triplican la cantidad. Es un buen negocio.

Yo ya no volvía a ninguna fábrica ni de chiste. Pues con el salario mínimo que ahora pagan en estas empresas no vivía. Prefiero arriesgar, estar expuesto a los desahucios violentos, afiliarme al PRI o al PRD, me da igual, lo importante es tener para mantener a la familia.

"Mi horario de trabajo?" Bueno, no tengo hora, me instalo a las diez u 11 de la mañana y levanto el negocio a las 8 u 9 de la noche. En las épocas buenas termino hasta las 12 o 1 de la mañana. "Mi hora de comida?" La que sea, que más da, mientras vendan como y así no pierdo.

Yo esto no lo dejo por nada. Prefiero la intemperie a las duras jornadas en una fábrica, en donde realmente no te pagan lo que trabajas. Aquí en la calle vendiendo, por lo menos no te someten a la presión de la checkada de tarjeta, de las alegrias con los comandores porque no te pagan bien las horas extras, ni te reportas si estás enfermo.

Hasta la fecha le doy gracias a Dios de que la empresa haya quebrado, de haber invertido mi dinero en mercancía porque desde entonces me ha ido bien, con sus altas y bajas, pero con menos preocupaciones que cuando estuve en la fábrica de juguetes. De aquí nadie me mueve porque lo he hecho y creo que la seguridad haciendo, a pesar de las nuevas modas, que en nada afectan, es cosa de acostumbrarse.¹²

b) Ocupación u oficio

El grupo ocupacional que representa la proporción mayor en la estructura de la ocupación no asalariada es la de trabajadores directos en el proceso de producción (24.9%). La razón de su alta participación se debe a que comprende a los productores de prendas de vestir, productos de cuero, de madera, y elaboración de alimentos, es decir, microunidades que utilizan distintos materiales en forma directa con maquinaria y herramientas muy simples.

Junto con el grupo anterior aparecen también con el 3.1%, el grupo de trabajadores de apoyo en el proceso industrial que incluye a los ayudantes, auxiliares y peones en las actividades artesanales y de microindustria manufacturera mencionadas.

Otros tres grupos poblacionales que absorben una proporción importante de la ocupación no asalariada son los comerciantes propietarios en pequeña escala: los vendedores, dependientes y empleados del comercio (26.9%) y los vendedores sin establecimiento fijo (11.0%).

Finalmente, con una presencia elevada en la estructura de ocupación no asalariada, aparecen los trabajadores de los servicios, a saber: trabajadores en servicios domésticos (4.18%), trabajadores en servicios al público y servicios personales, excepto los domésticos (8.04) y los operadores de equipo terrestre motor (4.08%).

El segundo de estos tres grupos del sector servicios comprende a las personas que trabajan como cocineros, cantineros, mozos de restaurantes y cafés, camareros; lavanderos,

¹² Entrevista hecha a un Antioqueño, Santander, por la revista ESTE PAÍS, TENDENCIAS Y OPINIONES No. 20, noviembre de 1992 pp. 40 y 41.

planchadores, tintoreros y trabajadores de la limpieza de ropa y calzado en general; porteros, conserjes, ascensoristas y trabajadores de la limpieza; barberos, peluqueros embellecedores; trabajadores en servicios personales, en espectáculos, turismo y deportes y ocupaciones afines. La razón de enlistar a detalle el contenido de este grupo es comprobar que se trata de una serie de ocupaciones que en México se presentan en negocios de tamaño pequeño, muy dispersos y atomizados, que no ocupan más allá de una o dos personas o son efectuados por cuenta propia.

Los operadores de equipo terrestre de motor se refieren a los conductores de autobuses, camiones y automóviles. En el ámbito de la transportación de carga y de pasajeros se presenta con frecuencia la actividad de trabajadores por cuenta propia que adquieren o rentan un vehículo y presentan servicios al público, algunos en forma regulada por las autoridades correspondientes, particularmente en las zonas céntricas de las grandes áreas metropolitanas. Otros en localidades de menor tamaño y en las zonas periféricas de las ciudades, se encuentran menos regulados por la dificultad para detectarlos. Por lo tanto son ocupaciones complementarias, a tiempo parcial, para la población que también trabaja en otras ramas.

CUADRO No. 43 MÉXICO: POBLACIÓN NO ASALARIADA POR GRUPOS DE OCUPACIÓN, 1993

Grupos de Ocupación	población no asalariada		empleadores		trabajadores por su cuenta		trabajadores sin pago	
	absoluta	relativa	absoluta	relativa	absoluta	relativa	absoluta	relativa
Total	3 406 503	100.00%	445 729	13.08%	2 244 545	65.89%	716 229	21.04%
Vendedores dependientes	1 163 454	32.10%	116,566	3.42%	623 532	18.31%	433 056	12.71%
Vendedores ambulantes	446 812	13.12%	18,964	0.55%	364 635	10.71%	63 210	1.86%
Empleados en servicios	326 834	9.59%	41 816	1.23%	278 532	8.11%	66 336	1.94%
Trabajadores domésticos	268 634	7.88%	1 527	0.04%	181 440	5.33%	86 667	2.54%
Oficinistas	67 690	2.00%	6 426	0.19%	16 779	0.49%	44 785	1.31%
Operadores de transporte	265 838	7.80%	22,168	0.65%	189 298	5.56%	41 372	1.22%
Protección y vigilancia	1 759	0.05%	66	0.00%	1 021	0.03%	652	0.02%
Artistas y obreros	1 011 291	29.69%	236 355	6.94%	713 479	20.94%	61 257	1.79%
Obreros de obreros	123 191	3.62%	1 432	0.04%	5,856	0.17%	116 313	3.41%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, primer trimestre de 1993

c) Ramas de actividad

Por su distribución por rama de actividad, cerca del 50% de la ocupación no asalariada en los municipios con 100 mil habitantes y mas, se presenta en el sector servicios (48.6%), una tercera parte en el comercio (33.0), un 12.3 en la industria manufacturera y un 5.7 por ciento en la construcción (véase cuadro No.44).

CUADRO No.44 MEXICO POBLACIÓN NO ASALARIADA POR RAMA DE ACTIVIDAD, 1993

	Población no asalariada	Empresarios	Tributadores por cuenta propia	Tributadores sin pago
Rama de Actividad Económica	relativa	relativa	relativa	relativa
LOCALIDADES MAS URBANIZADAS	100.0%	18.15%	63.19%	18.67%
1 Alimentos, bebidas y tabaco	3.29%	0.52%	1.63%	1.03%
2 Otras actividades extractivas	3.43%	0.61%	2.48%	0.63%
3 Industria de la madera y del papel	2.04%	1.08%	1.00%	0.34%
4 Ind. química y derivada del petróleo	1.24%	0.43%	0.42%	0.39%
5 Industrias metálicas básicas	0.91%	0.01%	0.68%	0.02%
6 Otras industrias de transformación	2.55%	0.91%	1.35%	0.29%
7 Construcción	6.25%	2.38%	3.27%	0.59%
8 Comercio minorista	2.02%	0.71%	0.58%	0.73%
9 Comercio minorista	36.05%	3.43%	22.42%	10.20%
10 Hoteles, restaurantes y similares	0.55%	0.31%	2.98%	1.25%
11 Transportes y comunicaciones	4.55%	0.55%	1.54%	0.45%
12 Servicios profesionales	4.45%	1.49%	2.75%	0.21%
13 Otros servicios	26.71%	4.88%	16.73%	2.49%

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo, primer trimestre de 1993

En el cuadro se detalla la distribución por grupos y subgrupos de actividad. Se adicionan las columnas que muestran la estructura de la ocupación para conocer la importancia de estos en el total de la ocupación.

Al detallar las actividades a niveles de mayor desagregación se trata de actividades que se encuentran en alguna de las siguientes situaciones:

1. *Actividades con tecnología elemental* y que corresponden a producciones de tipo artesanal, para el mercado interno o el mercado turístico y para los cuales no se dispone de o por lo menos no se han difundido tecnologías más complejas, ahorradoras de fuerza de trabajo. Un ejemplo representativo de este grupo son los molinos de nixtamal y las tortillerías que producen con tecnología que ha mostrado pocos avances en los últimos años, que se realizan en locales muy pequeños y dispersos. Es un ámbito donde la producción y la distribución por canales modernos de comercialización no ha tenido éxito por dos factores: la tortilla es un alimento básico de la dieta mexicana y su producción y venta había estado sujeta a una gran cantidad de controles para asegurar su abasto y precio; el otro factor es que se trata de un alimento en donde la preferencia del consumidor es comprarlo recién elaborado.

2. *Actividades en proceso de transformación*. En este grupo consideraríamos a las actividades en las cuales todavía no hay una presencia muy grande de pequeños establecimientos, pero que particularmente están siendo desplazados por empresas de mayor tamaño con tecnologías de producción o sistemas de organización de la comercialización más avanzados y modernos. Estos sistemas les permitieron ofrecer el producto o el servicio a menores precios, con mejor calidad y con la oportunidad en el espacio y en el tiempo que compensan algunas de las ventajas del pequeño establecimiento disperso.

Un ejemplo de este grupo sería el de las panaderías de barrio que han venido desapareciendo aceleradamente en los últimos quince años, siendo substituidas por cadenas organizadas, por la incorporación de este servicio en los supermercados o por pan industrializado. En este caso, la liberación del control de precios para el pan dulce aceleró el proceso de desaparición de los pequeños establecimientos y convirtió a esa actividad en un campo atractivo para los grandes negocios.

Otro ejemplo estaría representado por la actividad de comercio al menudeo en establecimientos fijos pequeños. La competencia en este campo está presentándose tanto por el surgimiento y difusión de establecimientos tipo supermercado en pequeña escala, por los grandes supermercados que ofrecen todas las líneas de productos a menores precios, como por el crecimiento de los vendedores ambulantes en puestos fijos y semifijos. Sin embargo, el pequeño comercio aun mantiene las ventajas para el cliente, de localización, venta de pequeños volúmenes y fraccionada, y otorgamiento de crédito en pequeña escala.

3. *Actividades que atienden necesidades de los consumidores de ingresos bajos y medios*. La presencia de núcleos amplios de población de bajos ingresos en áreas urbanas, así como el deterioro del ingreso experimentado por los sectores medios a raíz de la recesión y de los procesos inflacionarios de los últimos años, permitieron el mantenimiento e incluso crecimiento de cierto tipo de actividades que ofrecen productos o servicios posiblemente de menor calidad y con menor seguridad para el consumidor, pero que resultan más baratos que los de elaboración industrial.

El ejemplo más conspicuo de este tipo de actividades, son los servicios de reparación y mantenimiento. El caso de los pequeños talleres de reparación automotriz, los cuales aun

existiendo empresas organizadas, ofrecen una alternativa más barata a los dueños de los vehículos automotrices con ingresos medios y bajos. Muchos de estos últimos son además trabajadores por cuenta propia que prestan servicios de transporte al público.

Así se encuentran una gran cantidad de pequeños negocios o de trabajadores ambulantes por su cuenta que reparan todo tipo de equipos y aparatos domésticos o contribuyen al mantenimiento de viviendas.

Los servicios de preparación y venta de alimentos y bebidas en puestos semifijos o en pequeños locales atienden a una necesidad creciente de amplios sectores de población de bajos ingresos que no pueden cubrir los costos de alimentarse en cadenas de restaurantes y cafeterías. El surgimiento acelerado de establecimientos derivados de franquicias extranjeras en la venta de "comida rápida", seguramente incidirá en los estratos medios de consumidores y generará un nuevo tipo de competencia en el mercado.

Este grupo de actividades ofrece en general servicios útiles a la población, son imprescindibles y tendrían posibilidad de mejorar su desempeño de ingresos.

4. Actividades de subsistencia. Un grupo de actividades que aumenta cuando no hay opciones de ocupación en otros ámbitos, es el constituido por aquellas que si desaparecieran no ocurriría nada. Son creadas con el fin de extraer un poco del ingreso excedente de las capas medias o ricas de la población por lo que constituyen un mecanismo socialmente aceptado de distribución de ingreso.

Ejemplos de este grupo de actividades son los vendedores itinerantes que proliferan en las esquinas de las calles vendiendo todo tipo de artículos a los automovilistas; los artistas callejeros y los cuidadores de autos que paulatinamente se han ido apropiando del espacio urbano.

5. Actividades de servicios personales vinculadas al ingreso de los estratos medios y altos. Este grupo está constituido por las ocupaciones que ofrecen servicios directos a los consumidores, con frecuencia en su propio domicilio y que suplen actividades que de otro modo o en otras sociedades y estratos de ingreso son efectuadas por las amas de casa.

En este grupo se incluye el servicio doméstico y el grupo de actividades que gira en torno al aseo y limpieza y a los servicios personales. Son servicios que crecen en medida que crece la renta de los estratos de ingresos altos y cuando las ocupación en la industria son escasas. Muchos de ellos continúan prestándose a partir de pequeños establecimientos como son las tintorerías, salones de belleza y peluquerías y han mantenido tecnologías y organización atrasadas, por lo que tienen bajos niveles de productividad.

6. Actividades lucrativas encubiertas. Sus dueños tienden a reproducirlos, formando pequeñas unidades y contratando trabajadores asalariados para operar los distintos puestos o establecimientos. Se sabe que así están funcionando algunos negocios de alimentos en puestos fijos y semifijos, como son la venta de jugos y hot-dogs.

En otros casos, la restructuración de la producción en tramos modernos de la actividad, lleva a las empresas a subcontratar parte de sus procesos, a descentralizarse o a comprar servicios a pequeñas unidades para abatir costos. Esta es una tendencia mundial que se observa

particularmente en las economías desarrolladas y que se manifiesta en algunas ramas de la economía mexicana.

La ocupación urbana es heterogénea y bajo esa denominación se incluyen actividades que corresponden a determinantes distintos para su creación, aunque básicamente predomina como causa, la imperiosa necesidad de subsistencia de los contingentes de trabajadores que año con año entran al mercado de trabajo o migran de las áreas rurales a las urbanas. Una característica común es que atienden al mercado interno y a consumidores de distintos estratos de ingreso.

En los países semindustrializados como México, el trabajo asalariado no es el tipo de empleo predominante. Más bien, junto con ocupaciones asalariadas encontramos formas de empleo muy diferentes como el cuentapropismo y el trabajo familiar. Estas formas de empleo, quizá no son frecuentes en las economías altamente industrializadas, pero en un país como el nuestro, lo son ya que, representan hasta un 40% de la PEA.

Las consideraciones teóricas y metodológicas presentadas hasta el momento cuestionan la fuerza explicativa de la noción de informalidad y la validez de las hipótesis centrales manejadas en el contexto de este concepto dual-jerarquico.

Tenemos que utilizar con mayor cuidado los supuestos de precariedad de las actividades en las que predomina el trabajo no asalariado. Hay que constatar que los criterios frecuentemente usados para distinguir entre ambos sectores, como son la pertinencia al seguro social o a una organización gremial, el nivel escolar, los ingresos, las horas trabajadas o la estabilidad en el empleo, no son los adecuados.

No obstante, los distintos fenómenos englobados bajo el SU (trabajo no asalariado, subcontratación, actividades de pequeña escala, ingresos de intrasubsistencia, etc.) son realidades evidentes y crecientes que es necesario seguir analizando. Pero para avanzar en la comprensión de este fenómeno es imprescindible delimitar claramente los objetos de estudio

CAPÍTULO IV

REVISIÓN PARA EL CASO DE MÉXICO: LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONÓMICAS

Después de analizar los distintos enfoques que han explicado el fenómeno de la informalidad, nos damos cuenta de que utilizan múltiples criterios para establecer una definición concreta y más aún, en algunos casos ni siquiera dejan claro cuál es el universo de estudio abordado (individuos, hogares o unidades productivas), y en otros, la definición adoptada no puede medirse a partir de la información estadística existente.

El problema central es que la noción de SIU abarca mucho y explica poco; pueden considerarse como informales desde las maquiladoras del norte del país hasta el "traga-fuego" de la esquina y sus causas pueden encontrarse en la ocurrida superposición de valores culturales durante el sometimiento colonial o en los nuevos procesos de descentralización y flexibilización del trabajo industrial.

Ante esta situación, han surgido dos salidas. Algunos autores se inclinan por el abandono definitivo de la noción de informalidad, mientras que otros prefieren delimitar claramente su significado. Estos últimos, han propuesto delimitar al concepto de SIU, acotando su universo, a las unidades económicas de pequeña escala.

Un ejemplo de esta vertiente lo encontramos en Sethuraman, quien sugiere finalmente privilegiar el tamaño de la unidad¹; la propia OIT², se inclina por este criterio. Sin embargo, no todos los estudios del SIU han utilizado esta recomendación y siguen coexistiendo múltiples definiciones como puede encontrarse al revisar la literatura reciente sobre el tema (véase por ejemplo Cariola (1989), Pérez (1990) y Oddone (1990)).

Por otra parte, aun entre los partidarios de utilizar el tamaño de la unidad como criterio para definir el SIU persiste la idea de adicionar otros criterios. Este hecho es atribuible a la idea de identificar informalidad con precariedad; hay entonces la intención de eliminar de antemano las unidades no precarias. Así por ejemplo, en un estudio reciente realizado en Pakistán el criterio para diferenciar entre unidades informales y formales es el hecho de llevar o no, registros contables (control de entradas y salidas, inventarios, etc.). De este modo, se excluyen del sector informal a:

1. Las corporaciones. Entidades legalmente separadas de la unidad familiar que, llevan el registro de sus operaciones; lo que permite distinguir entre las actividades productivas de la empresa y el resto de las actividades de sus dueños.
2. Las eusicorporaciones. Entidades que no están legalmente separadas de la unidad familiar, cuyo local (o establecimiento) se encuentra dentro de la casa-habitación de sus dueños; pero que sí realizan la contabilidad de sus actividades, facilitando con ello la diferenciación entre los gastos familiares y los de la empresa.
3. Las unidades dedicadas a la producción agrícola.

¹ Sethuraman, "El sector no formal: definición, medición y política", en REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, Vol. 44, No. 1, Julio-Diciembre de 1986, pp. 45

² OIT, *The urban informal sector in development countries*, Ginebra, 1991.

4. Las unidades que producen para el mercado.
5. Las "enterprises of employers. Siempre que la unidad económica exceda un determinado número de trabajadores empleados y que se encuentre registrada legalmente, será considerada como una unidad formal.
6. Las "own-account enterprises. Una unidad por cuenta propia se excluye del SIU si se encuentra registrada legalmente y declara sus impuestos.³

se eliminan las corporaciones y las cuasicorporaciones, mediante el hecho de llevar o no, registros contables. Otro ejemplo es el de la ENEL-89 donde se elimina a las pequeñas unidades dedicadas a la prestación de servicios profesionales.

Estos motivos, nos conducen a sumarnos a aquella posición que prefiere abandonar el modelo formal-informal para explicar los problemas de subsistencia y empleo en las ciudades latinoamericanas. Sin embargo, al abandonar la noción de SIU no nos olvidamos de aquellos fenómenos asociados a la informalidad, como son, los procesos migratorios campo-ciudad, el problema de la escasa absorción de fuerza de trabajo por parte de la industria o el crecimiento y urbanización de las ciudades.

Consideramos que sería más fructífero analizar cada uno de estos fenómenos de forma separada aplicando los conceptos clásicos de asalariados, no asalariados, trabajo familiar y producción en pequeña escala, y de este modo obtener información que nos permita conocer con mayor precisión el dinamismo de las economías urbanas.

Dado el crecimiento inusitado, que a partir de los años ochenta ha registrado en América Latina, el trabajo en las unidades de pequeña escala, nos parece que, entre los diversos fenómenos englobados bajo el manto del SIU,⁴ el estudio, hoy en día, de las microunidades, constituye el universo de análisis más relevante.

El funcionamiento de este tipo de unidades económicas juega un papel importante en el desarrollo de nuestra economía y solo en los últimos años, el gobierno ha mostrado interés por ellas. Hoy queda claro que la existencia de una gran masa de pequeños negocios con una producción de bajo valor agregado, son la fuente de empleo de muchos mexicanos, que la mayoría de las veces reproducen el círculo de la pobreza.

³ Pakistan/Netherlands Project on human resource development, Informal sector employment in Pakistan (new approaches and new insights), Islamabad, July 1994, pp. 13, 17 y 18.

1. DINÁMICA DE LAS MICROUNIDADES DEDICADAS A LA MANUFACTURA

En nuestro país se ha considerado como microunidades a la producción manufacturera que ocupa hasta quince personas y cuyo valor de ventas anuales reales no rebase el monto de los 110 salarios mínimos anuales.

Desafortunadamente, esta definición no sirve para nuestros propósitos, en primer lugar, porque el número de ocupados varía de acuerdo a la rama de actividad y en segundo lugar porque la mayor proporción de trabajo no asalariado eleva la rentabilidad de las operaciones, al no ser considerado como un costo variable de la producción.

Coincidimos con que el criterio más conveniente para aproximarse a las operaciones de pequeña escala es el tamaño del establecimiento, medido por el número de trabajadores promedio ocupados en cada rama de actividad.

En el caso del comercio, el 60% de la ocupación se concentra en unidades con 5 o menos personas y en los servicios es tal que, el 45% del empleo se concentra en establecimientos que ocupan menos de 6 personas.

Con este tipo de distribución, se puede considerar a una unidad como pequeña en las manufacturas cuando los establecimientos cuenten con 10 o menos personas y en el caso del comercio cuando sean cinco o menos ocupados⁴.

Su naturaleza y el papel que juegan dentro del sistema económico

Las pequeñas unidades de producción son básicamente actividades por cuenta propia generadas por sectores psblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir sus necesidades. En su inicio, estas unidades adoptan un modo de producción en donde no se distinguen los propietarios de la fuerza de trabajo y el capital. Con el desenvolvimiento de la actividad y cuando es posible acceder a un cierto crecimiento, comienzan a diferenciarse el propietario o "patrón" de otros trabajadores que se vinculan a la unidad a través de relaciones familiares o salariales.

Diversas circunstancias de producción y de articulación con el sistema económico global determinan la naturaleza de las pequeñas unidades referidas. Por la escasez de recursos encaran el proceso productivo con muy baja dotación de capital en relación con la fuerza de trabajo de que disponen, sus productividades son por lo tanto bajas, los ingresos que generan escasos y las condiciones de trabajo deficientes y una serie de problemas más a los que deben enfrentarse.

⁴ Carlos Salas E., "Personas unidades económicas y sector informal", en EL COTIDIANO, Año 7, No.45, enero-febrero de 1992, pp. 27

El tamaño de la unidad es reducido, participan pocos trabajadores, con predominancia de actividades unipersonales, la tecnología utilizada es muy sencilla e intensiva en el uso de fuerza de trabajo que no requiere de calificación muy especializada y la organización productiva es simple con escasa división técnica del trabajo.⁵

Su articulación con el sistema económico se expresa en varios planos. Las pequeñas unidades productivas se vinculan con las más grandes por la compra-venta de bienes finales y servicios como insumos, aunque algunos circuitos productivos pueden desarrollarse exclusivamente entre ellas.

La existencia de este tipo de producción se viene reproduciendo desde épocas pasadas en la medida que no fueron totalmente destruidas por el avance del sistema capitalista y porque la oferta de trabajo ha crecido más rápidamente que los nuevos puestos en los sectores más dinámicos. Adicionalmente, en las coyunturas recesivas como las que ha venido atravesando nuestro país (y el resto de América Latina) se agregan nuevos contingentes expulsados por empresas que tienen que cerrar sus puertas.

Los mecanismos de autoempleo contribuyen a resolver para el sistema económico el problema de la utilización de la fuerza de trabajo disponible y, consecuentemente, el de asegurar su subsistencia. Debido a ello, una fracción importante de la población económicamente activa alcanza a eludir la desocupación abierta y transita a un alto costo personal y familiar hacia la subremuneración. Estas alternativas se realizan al margen de algunas de las reglas establecidas en el área más institucionalizada del sistema, pero respondiendo y participando dentro de la economía. De ahí, que pueda afirmarse que las circunstancias específicas de producción y articulación de las pequeñas unidades resulten determinadas por la lógica del funcionamiento del sistema económico estructuralmente unificado pero heterogéneo, que incluye en su interior variadas e interrelacionadas formas de producción que se transforman, influyen mutuamente y se reproducen con el tiempo.

La heterogeneidad del sistema económico se verifica en casi todas sus dimensiones, de modo que podemos encontrar pequeñas unidades en proceso de acumulación, otras que apenas y generan ingresos para subsistir muy modestamente y otras en franco proceso de desaparición.

Por otra parte, la masa de trabajadores ocupados en estas unidades sirve como fuerza de trabajo adicional que puede hacerse efectiva cuando las circunstancias económicas así lo requieren. Esto tiene efectos disuasivos sobre las exigencias de mejores salarios y mejoras en las condiciones de trabajo por parte del sector obrero sindicalizado.

Las microunidades también contribuyen a la provisión de bienes de consumo popular (bienes salario) a precios bajos, con lo que permiten que los sectores industriales y comerciales urbanos realicen mayores ganancias al poder cubrir los niveles de subsistencia de sus

⁵ Roberto Mierza, "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su vitalidad", en DESARROLLO ECONÓMICO, Vol. XXVI, No. 104, enero-marzo de 1987, pp. 655.

trabajadores con relativamente menores salarios. De este modo transfieren parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo que emplean hacia las actividades en pequeña escala.

1.1 Magnitud y Rasgos generales

Como se ha indicado, las pequeñas unidades económicas se diferencian del resto del aparato productivo no simplemente por una baja escala de producción, sino básicamente por su forma diferente de producir y de articularse con el sistema global. Estos aspectos se encuentran estrictamente relacionados y son en realidad expresiones de un mismo fenómeno. El papel que juegan dentro de la economía se encuentra condicionado por los recursos económicos de que disponen para su proceso productivo y, a su vez, sus estrechas circunstancias de producción les impiden superar ese carácter. En el contexto de estas relaciones procuraremos caracterizar con mayor detalle, en los siguientes apartados, primero los rasgos generales de estas unidades, después sus condiciones de producción y luego sus formas de articulación con el sistema global.

Los materiales estadísticos disponibles para el análisis de las pequeñas unidades dedicadas a la manufactura, al comercio y a los servicios en México: son la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI-1989) y la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN-1992).

La ENAMIN tiene una cobertura geográfica más amplia (se levantó en 18 ciudades con 100 000 habitantes y más) y el tamaño de la muestra fue mayor que la considerada por la ENEI; la muestra seleccionada fue de 13 363 microunidades, de la que se obtuvieron 11 461 entrevistas. Ambos elementos disminuyen las posibilidades de sesgo en la información y por ello preferimos utilizarla para los fines descriptivos de este capítulo.

A Distribución por rama de actividad

Las microunidades se concentran en las industrias productoras de bienes de consumo y, en menor medida en las industrias intermedias y de consumo duradero. Esta forma de distribución, en parte responde a la estructura y composición interna de la empresa, al tamaño y al tipo de mercado en el que se insertan tales actividades. Estos factores, a su vez, constituyen barreras de entrada para la pequeña producción en los sectores intermedios y de capital, con la excepción de algunas industrias que permiten desarrollar sus actividades con un uso intensivo de fuerza laboral.

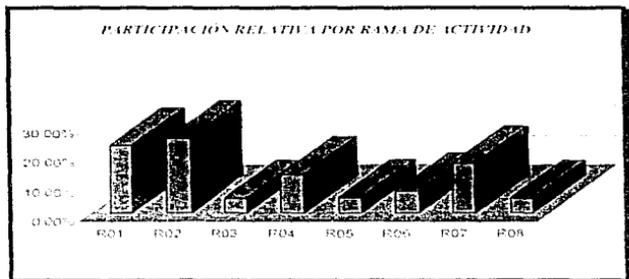
Las actividades vinculadas con la industria de bienes de consumo a las que nos referimos, son, confecciones, calzado, muebles (metal y madera), imprentas y carpintería. Así, la ENAMIN muestra que las pequeñas unidades dedicadas a la producción manufacturera se distribuyen por rama de actividad, por orden de importancia de la siguiente manera: producción de textiles y prendas de vestir, 25.2%; un 22.7% producen alimentos y bebidas; el 16.6% se dedican a la elaboración de productos metálicos, el 13.0% a la fabricación de productos de madera; el resto se distribuye en las demás ramas consideradas (ver **cuadro No.45**).

CUADRO No. 45 MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LAS MICROUNIDADES DEDICADAS A LA MANUFACTURA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1992

Rama de Actividad	Unidades	Participación relativa
1. Productos alimenticios y bebidas	50 610	22.73%
2. Textiles y prendas de vestir	59 441	25.22%
3. Industrias del cuero y el calzado	17 611	4.97%
4. Fabricación de productos de madera	45 932	12.95%
5. Imprenta, editorial y otros productos del papel	18 717	5.26%
6. Productos minerales no metálicos y químicos	25 393	7.30%
7. Industrias de productos metálicos, maq. y eq.	59 025	16.64%
8. Otras industrias	17 492	4.91%

FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992

Destaca la importancia de la producción textil y las pequeñas unidades que preparan y venden alimentos y bebidas. Estos artículos sirven a la población asalariada con menores ingresos y a los propios ocupados en estas actividades, ubicándose en zonas de gran concentración de este tipo de trabajadores, como son las zonas fabriles, los mercados, los tianguis, paraderos de transporte y en algunas estaciones del metro. Se trata de actividades en las que se requiere de poco capital y de habilidades escasas pero muy difundidas como lo es la preparación de alimentos. En cuanto a la producción textil abundan los pequeños talleres que se dedican a la maquila de cortes proporcionados por las empresas de mayor tamaño, en ellos predomina el trabajo femenino y el pago generalmente es por pieza.



FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992

B. Tamaño

El 68.1% de las unidades son impersonales, es decir, trabajadores por cuenta propia y el restante 31.9% representa a patrones que emplean a uno o hasta 10 trabajadores.

De los dueños de los negocios, el 78.8% de los trabajadores por cuenta propia trabajan solos, el 14.7% con un trabajador y el 6.5% con dos o más. Estas unidades son básicamente de tipo familiar donde la organización productiva no persigue la maximización de la ganancia, sino la consecución de un nivel relativamente estable de excedentes con una escala de operación que optimice la utilización de la fuerza de trabajo del grupo familiar.

En cuanto a los patrones, hay un 13.9% que emplea un trabajador y otro 42.5% que tiene dos. En este caso, la concentración de las microunidades ocurre en establecimientos con tres personas ocupadas, incluyendo a los dueños.

Particularmente, la rama 01 concentra negocios impersonales (64.38%) y establecimientos con un trabajador (29.9%), situación que se repite en casi todas las ramas consideradas; la excepción es la producción de sustancias químicas, cuyo tamaño se concentra en tres trabajadores ocupados (28.69%).



FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992.

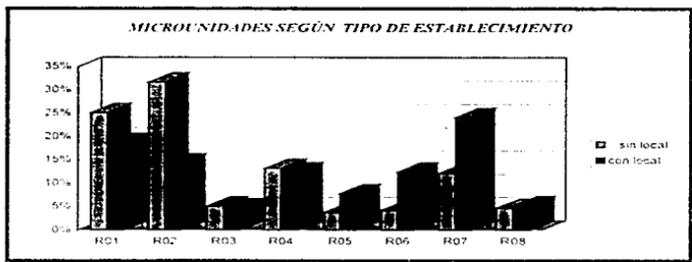
C. Tipo de local.

Respecto al local, vale señalar que el 62,7% de las actividades manufactureras captadas por la ENAMIN, no cuentan con un establecimiento, más de la mitad se realizan en el domicilio de los mismos dueños (patrones o trabajadores por cuenta propia), esto quiere decir que en su mayoría las unidades retendrán la relación familia-taller. Se trata de trabajos de carpintería, calzado ropa y alimentos, principalmente.

Las familias que realizan estas actividades utilizan con frecuencia como lugar de trabajo su propia vivienda o ampliaciones de ella. Estas familias, pagan alquileres por su vivienda-taller cuando no es propia o amortizaciones cuando lo es. Dados los altos precios del suelo urbano, de la vivienda y los materiales de construcción, los pagos por estos conceptos pueden representar un alto porcentaje del ingreso familiar absorbiendo en casi la totalidad de su capacidad de ahorro por largos periodos.

Aquellos pobladores que acceden a terrenos a través de invasiones, mantienen una tendencia precaria de sus locales, debiendo, casi siempre asumir y financiar todos los costos de urbanización y construcción.

De esta forma las transferencias de valor via inmobiliaria representan una fracción importante de los resultados del esfuerzo productivo de estas unidades. Es claro que, el uso de la vivienda abarata los costos de producción, sin embargo cuando los dueños adquieren solidez, buscan salir de la vivienda para alquilar y/o comprar locales más adecuados.



FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992

D. Motivos para iniciar la actividad y su Antigüedad

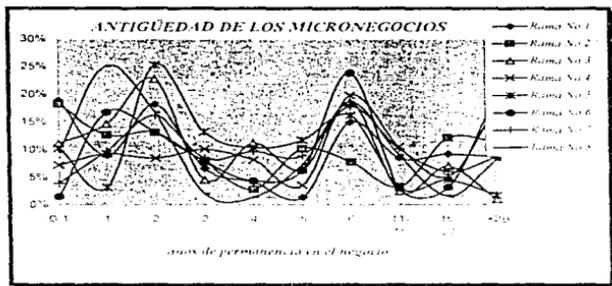
La mayoría de las pequeñas unidades iniciaron su actividad por el deseo de sus dueños de volverse independientes, para completar el ingreso familiar o porque estas actividades les ofrecen un mayor ingreso que como asalariados. En cuarto lugar, se encuentran aquellos individuos que iniciaron su actividad como una respuesta a la falta de empleo, al despido o recorte de personal.

CUADRO No.46. MÉXICO. MOTIVOS DEL DUEÑO PARA INICIAR SU ACTIVIDAD

Motivo	Total*		Empleado		Trab. independiente	
	Si	No	Si	No	Si	No
a) Quiere ser independiente	1056372	2748137	287097	234059	306273	1314758
b) Trabaja en familia	248178	2886331	70177	144479	177501	2141952
c) Para complementar el ingreso familiar	669052	2174447	103077	254281	399787	1719068
d) Obtiene un mayor ingreso	524704	2306805	119252	385304	495452	1914301
e) Necesarios empleos como asalariado	320893	2513616	30679	464077	240274	2029339
f) Horario flexible	107425	2727082	9727	305072	97698	2322055
g) Dejando un recorte de personal	67415	2767074	6845	307908	60587	2329166

FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios 1992, INEGI/STPS, enero-marzo de 1992

Otro rasgo característico de la estructura y composición de las microunidades está ligado al funcionamiento de las mismas. Los datos de esta encuesta indican que, casi el 50% tiene seis y menos años de funcionamiento, si se relaciona esta variable con la inestabilidad empresarial, se podrá notar la débil permanencia de estas unidades en el ámbito competitivo.



FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992.

La producción de las pequeñas unidades económicas se realiza en condiciones de escasez extrema de recursos. Los ciclos productivos se enfrentan forzados por las necesidades de supervivencia utilizando los pocos recursos de que se dispone y en el contexto de pocas opciones o alternativas de mercado*. Como se ha mencionado, estas restricciones se expresan en una baja dotación inicial de capital que les impide la implementación de procesos tecnológicos de corte moderno y más productivo.

La escasez de capital inicial está ligada a las dificultades de acceso al mercado financiero por lo que casi siempre se recurre al ahorro familiar. Los productores señalan que los recursos invertidos para la instalación del negocio provienen, en lo fundamental, del ahorro a partir del empleo anterior (en su mayoría indemnizaciones), o de sus trabajos anteriores, en el caso de que se separen de otra pequeña unidad para independizarse. Una segunda fuente la

* Escobar Lutaj y De la Rocha, "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara 1982-1987", en ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS, Vol. V, No. 1, septiembre-diciembre de 1988, pp. 567.

constituyen los préstamos de parientes y una tercera son las cooperativas de ahorro y crédito; finalmente, otros recibieron préstamos de clientes y proveedores (ver cuadro No.46).

CUADRO No.47 MÉXICO FUENTE DE FINANCIAMIENTO INICIAL PARA LAS MICROUNIDADES DEDICADAS A LA MANUFACTURA			
<i>Fuente de Financiamiento</i>	<i>TOTAL*</i>	<i>SI</i>	<i>NO</i>
<i>Alguna institución bancaria</i>	277,655	9,671	267,984
<i>Caja de ahorros</i>	277,655	1,879	275,776
<i>Préstamo de amigos o parientes</i>	277,655	54,111	223,528
<i>Préstamos particulares</i>	277,655	6,757	270,898
<i>Ahorros personales</i>	277,655	171,499	106,156
<i>Por liquidación en el empleo anterior</i>	277,655	21,334	256,321
<i>Creditos de clientes</i>	277,655	1,380	276,275
<i>Creditos de proveedores</i>	277,655	1,716	275,939
<i>Otros</i>	277,655	27,543	250,112

FUENTE: Encuesta Nacional de Microempresas 1992, 1er. trimestre de 1992.

En pocos casos se trata de recursos financieros obtenidos mediante el sistema bancario. Estudios realizados demuestran que las dificultades para el acceso al sistema financiero, aun la banca de fomento, constituyen en uno de los impedimentos más serios que enfrenta el productor en la pequeña unidad. Se alega que, las unidades, ante la falta de garantías prendarias no pueden obtener recursos (53.1%), inclusive el crédito promocional de las entidades estatales, las cuales a pesar de constituirse con la finalidad de ayudarlas, tienen un patrón de intermediación financiera que dificulta el flujo de capital.

Se amplían las posibilidades cuando el capital inicial se convierte en inversión directa y más, cuando la unidad tiene una mayor estabilidad en relación con el tiempo de funcionamiento.

Aquellas unidades que logran sobrevivir, presentan un nivel de capital algo mayor que aquél con el que iniciaron, pudiendo invertir en mejoras al local, maquinaria y equipo). Algunas de ellas han recibido crédito (20%) y otras han recurrido a préstamos particulares, cuyo costo es más caro que el vigente en el mercado financiero.

Composición técnica del capital

La relación de inversión por puesto de trabajo (K/L -medida a través de los activos totales por hombre ocupado-) en las pequeñas unidades, muestra que los ocupados en las manufacturas desarrollan sus actividades con una inversión por hombre empleado igual a \$202,488

pesos. Sin embargo, la razón K/L no es igual en las ocho ramas consideradas: la producción de alimentos textiles y productos de madera requieren montos de capital menores que aquellas ramas de producción de metales o sustancias químicas (ver cuadro No.47).

CUADRO No.48 MÉXICO: RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO POR RAMA DE ACTIVIDAD (valore en pesos corrientes)

Rama de Actividad	Unidades	K/L (pesos por hombre ocupado)
Total	154 033	203 325
1. Productos alimenticios y bebidas	80 611	155 575
2. Textiles y prendas de vestir	89 441	12 127
3. Industrias del cuero y el calzado	7 671	196 662
4. Fabricación de productos de madera	45 212	55 349
5. Imprenta, editorial y otros productos de papel	8 717	274 595
6. Productos minerales no metálicos y químicos	23 895	476 332
7. Industrias de productos metálicos más otros	34 028	314 426
8. Otras industrias	17 402	75 853

FUENTE: Elaboración en base a los datos de la I N I M E N, 1962

Mediante la relación K/L y de su importancia en la dinámica de la empresa se plantea si existe una relación directa entre la inversión inicial por trabajador y el crecimiento de las unidades productivas. Para responder a tal interrogante, partimos de la información obtenida en los estudios de caso⁷. Los datos demuestran (en especial para la rama metal mecánica) la inexistencia de una relación directa entre ambas variables. Es decir, una tasa más alta de inversión por trabajador no garantiza al productor un mayor nivel de demanda. La demanda, depende en primer término, de condiciones que proceden del monto global de la demanda dirigida al sector; en segundo, de la distribución espacial del productor, así como la capacidad de responder a los requerimientos particulares de los clientes.

⁷ Javier Cárdenas Rivera, "Microempresa y el desarrollo económico del sector informal"; en NUEVA SOCIEDAD No.70, 1987 pp. 104

Mucho se ha mencionado que la productividad por trabajador es una variable donde las diferencias son muy altas en la esfera intersectorial. Aproximaciones realizadas respecto a las productividades medias demuestran que la productividad relativa del sector industrial más mecanizado frente a los productores pequeños es de diez veces mayor. Cabe preguntarse, entonces que factores permiten que las microunidades puedan insertarse en el mercado y competir no obstante dichas diferencias.

La explicación se relaciona primordialmente con la estrategia de reducción de costos que desarrollan, en primer lugar, por reducción de las remuneraciones, el uso del trabajo familiar, el mayor número de horas de trabajo, los menores niveles de utilidad y la no inclusión de algunos gastos al precio de los productos, por ejemplo, local (muchas veces la vivienda propia), electricidad, gas, agua, etc., que son cargados como gastos en el presupuesto familiar.⁷

Un segundo factor lo constituye su capacidad de incorporar nuevas líneas de producción y de responder a pedidos y modificaciones solicitadas por el cliente, éste es un canal importante para su mantenimiento en el mercado. Sin embargo, no hay que olvidar que la incapacidad de la microempresa de influir en el mercado es el límite estructural a su crecimiento.

Equipamiento

Las unidades con mayor número de activos físicos son las correspondientes a la producción de artículos metálicos y la elaboración de sustancias químicas, dado que su proceso productivos requieren de maquinaria y equipo más sofisticados. Contrariamente, los menores requerimientos de capital se observan en las ramas de la producción textil, la carpintería y el calzado, por tratarse de actividades cuyas herramientas y utensilios son más sencillos y fáciles de conseguir.

La mayor distribución de activos fijos esta dada por: pago de local (35.6%), en segunda maquinaria y equipo (31.2%), vehículos (16.3%) y herramientas (7.9%).

Como era de esperarse la mayor proporción de la maquinaria es ocupada por la fabricación de productos metálicos, los productos químicos y las imprentas y editoriales. La elaboración de alimentos y bebidas invierte más en mobiliario y equipo y las imprentas en vehículos.

Además de las cifras presentadas, debemos decir que las condiciones de escasez que venimos recalcando, se reflejan ahora, en el sentido de que, la maquinaria utilizada muchas veces es de segunda mano y obtenida de otros talleres o comerciantes especializados, procurando extender su vida útil con reparaciones y ajustes que implican menores rendimientos y mayores costos de mantenimiento.

⁷ Rodríguez Chaves y Torres Torres, P., "La industria de liberación, dicotomía entre la acumulación y la subsistencia: un estudio de caso en la ciudad de México", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO VOL. XVIII, No. 11, octubre-diciembre de 1987, pp.112

La fuerza de trabajo.

En los procesos de trabajo predominan las modalidades de trabajo independiente y un fuerte contenido de trabajo familiar no remunerado. En nuestro país sólo el 39.1% de la fuerza de trabajo empleada en estas unidades es asalariada, el resto no tienen ingresos fijos o simplemente no tienen retribución. Sin embargo, el ser asalariado no ofrece muchas garantías ya que el 71.7% de ellos, entraron a trabajar por acuerdos verbales, por lo que carecen de seguro social, prestaciones e indemnizaciones. Sus salarios pueden ser bajos, medios o altos, dependiendo de la rama considerada, del tamaño de la unidad productiva y del tipo de trabajador (según sexo, edad, capacitación y disponibilidad). El salario promedio más bajo se ofrece a las asalariadas del dedicadas a la producción textil, seguidas de la elaboración de alimentos; contrariamente, los mejores pagos se obtienen en la industria del cuero y calzado así como la producción de maquinaria y equipo.

Las jornadas de trabajo se adaptan a las necesidades de la producción, que en ocasiones, rebasan por mucho las 8 horas diarias de labor establecidas para el empleo protegido. El promedio de horas trabajadas semanalmente en el sector manufacturero de este tipo de unidades, es de 42.04 horas pero fluctúan en un rango de 32.79 horas, hasta 57.53 hrs. dependiendo de la rama de actividad.

Es fácilmente comprensible este fenómeno: en la medida que los ingresos son bajos, en que no hay reglamentación legal que imponga un límite, y en que las ventas deben seguir los flujos y hábitos eventuales de los compradores, los productores deben ajustar sus jornadas a las posibilidades de realizar ventas según la demanda lo determine¹. Esta prolongación, no es solamente tarea del dueño del negocio, de hecho lo que las estadísticas registran, es el trabajo familiar no remunerado es uno de los más notables mecanismos de prolongación de la jornada de trabajo. Esposos e hijos pueden tomar turnos en la atención del negocio. Es un mecanismo por medio del cual se inscriben en la población trabajadora niños y mujeres, que de otra manera no obtendrían ingreso alguno.

Con respecto a la edad y el sexo de los trabajadores, el 68.16% son hombres y el 29.9% mujeres. Tomando en consideración sus edades encontramos que casi el 28% de los hombres tienen una edad entre 20 y 29 años, y el 26.77% de las mujeres entre 25 y 34 años. Asimismo, un 1.6% corresponde a menores de 14 años.

El trabajo femenino supera al masculino en la elaboración de alimentos y prendas de vestir. Además el 80.4% de las trabajadoras participan como familiares sin pago y solo el 17.9% como asalariadas; esta relación se invierte en el caso de los hombres pues casi el 60 por ciento son asalariados contra 37% que son familiares sin pago.

¹ José Antonio Alarcón, "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO Vol. XXII, No.86, Julio-septiembre de 1986, pp. 184

Otro resultado interesante de la ENAMIN es que el 28.7% de los patronos terminó la secundaria como hecho más general y el 28.2% de los trabajadores por cuenta propia tienen la primaria completa, lo mismo que el 36.7% de los asalariados.

En cuanto a las características de los dueños (patrones y trabajadores por cuenta propia), se observa que el 60% proviene de empresas grandes de la misma rama, mientras que el resto había trabajado en empresas medianas y con una mayor movilidad del tipo del sector en el que se incorporaba. El aprendizaje en el manejo de maquinaria y herramientas, así como cada una de las operaciones del proceso de trabajo, se llevó a cabo durante su experiencia en el trabajo; sólo el 9.7% de los dueños señalaron haber recibido cursos de capacitación técnica cuando trabajaban en las empresas grandes. Se concluye que los dueños de los microunidades tienen como capital humano el aprendizaje en la misma rama de actividad más que la instrucción recibida en el sistema educativo.

Inventarios.

Los rasgos que hemos descrito hasta el momento obligan a las unidades a trabajar sobre pedido, sin la posibilidad de formar un importante stock de producción o retener ventas por periodos cortos cuando las condiciones de mercado no sean las más favorables (el 93.73% no tiene inventarios). Menos aún, puede la pequeña producción ofrecer financiamiento competitivo para colocar mejor sus productos. Su fuerza económica no les permite abrir o expandir mercados y menos plantear relaciones equitativas de intercambio. Ocupan por tanto reducidos espacios del mercado donde la actividad monopólica no se introduce o en los que ésta establece condiciones de subcontratación.

Resultados de operación

El 5.6% de los negocios tuvieron pérdidas como resultado de su trabajo. Este hecho los orilla a minimizar las pérdidas de producción reciclando insumos o equipos, que de otro modo serían dados de baja (en este campo el ingenio local se ha desarrollado considerablemente).

La demanda que reciben suele ser inestable lo cual genera frecuentes discontinuidades en los ingresos. Esto implica pérdidas adicionales que también deben obligadamente ser asumidas por los pequeños productores.

El reducido capital de trabajo disponible, con el cual, la compra de materias primas y otros insumos se efectúa a medida que la producción se va realizando. Con ello se eleva el precio de compra de los insumos al nivel minorista, además de implicar pérdidas considerables de tiempo, interrupciones eventuales de producción y costos financieros adicionales. Los pocos recursos los fuerzan muchas veces a utilizar insumos de baja calidad, y a descuidar condiciones de diseño y terminación, produciendo bienes de precio y calidad inferiores.

De cualquier modo, la experiencia propia y de conocidos guían las decisiones productivas; la visión de la actividad y sus posibilidades queda muy atada a la estrecha perspectiva del pequeño tamaño de la unidad y a los medios disponibles. Sin embargo, dentro de estos parámetros, están ligados a desarrollar el ingenio para sortear permanentes dificultades y restricciones.

El 91.8% registraron alguna ganancia. Pero las ganancias no son amplias, 25.4% obtuvo hasta un salario mínimo, el 19.93% hasta dos salarios y el 18.15% hasta tres salarios mínimos. En este caso, los patronos ganan el doble que los trabajadores por cuenta propia y las ramas más rentables son la 01 y la 07. Asimismo, las observaciones demuestran que la relación es positiva entre el tamaño de la unidad y los volúmenes de utilidad.

Manejo de ingresos.

Una característica del 49.58% de los microunidades es que no llevan cuentas, el 24.6% lleva contabilidad en sentido estricto (es decir, contrata los servicios de un contador público) y sólo el 19.5% lleva apuntes. Es difícil entonces, que tengan una idea clara sobre los gastos que realizan y los precios que determinan para sus productos, así que la mayoría cobra de acuerdo a lo que "los demás" cobran, por regateo con el cliente o pegados al precio oficial para su mercancía. Este debe ser el caso las panaderías y las tortillerías.

Los ingresos de las pequeñas unidades, una vez cubiertos sus gastos operativos, tienen diversas posibilidades de aplicación: gastos para el sustento básico de la familia, adquisición de bienes de consumo durable, reposición de los bienes de capital del negocio, ampliación del stock de bienes de capital y/o de los inventarios de insumos y productos, y gastos para mantener la vivienda-taller. Estas aplicaciones alternativas están severamente determinadas por el reducido nivel de ingresos, en condiciones de extrema pobreza solamente la subsistencia de familiar puede ser más o menos cubierta; a medida que subimos la escala de ingresos otros rubros de aplicación comienzan a emerger: alguna mínima reposición de herramientas o equipos que se utilizan en la actividad. Con ingresos algo mayores las opciones comienzan a cobrar un sentido real: mantener o no y en qué grado, la contención del consumo familiar y las largas jornadas de trabajo, comprar nueva herramienta o ampliar el inventario de insumos o quitar el de productos para aumentar su competitividad. Con un flujo sostenido de ingresos y con una mínima cobertura de los rubros anteriores, es que comienza a posibilitarse alguna inversión financiera y a asumir responsabilidades fiscales.

En este sentido, hay que destacar la diversidad de situaciones que se originan al interior de las pequeñas unidades productivas. En el régimen de reproducción simple, los ingresos de la unidad informal alcanzan sólo para atender cierto nivel de subsistencia y la reposición del capital. Cada nuevo ciclo productivo es encarado en la misma forma que el anterior y sus resultados económicos son semejantes. Se trata de economías relativamente estacionarias con pequeñas variaciones en la cobertura de necesidades familiares. En régimen de producción ampliada, los ingresos de la actividad permiten no sólo cubrir necesidades básicas y la reposición del capital sino expandir el giro del negocio y probablemente acceder progresivamente a mejores niveles de consumo. Pero puede darse un caso menos afortunado que los anteriores, y este se presenta cuando los ingresos de la actividad no alcanzan a cubrir la reposición del capital sino tan sólo la subsistencia. Estas unidades enfrentan las fuertes presiones de tener que desaparecer.

Las unidades que logran acceder a una acumulación sostenida o, por el contrario, a una desacumulación también sostenida, se encuentran en procesos dinámicos de transición hacia nuevas situaciones. En el primer caso, la transición podría darse hacia empresas cada vez más fuertes y mejor consolidadas. En el caso de las unidades más desfavorecidas, el proceso tendería a la desaparición de la actividad y a volver a empezar en otro rubro o en otro lugar, sea otra vez por cuenta propia o como asalariado. Por su parte las unidades en proceso de reproducción simple mantendrían en el tiempo sus condiciones esenciales. Es importante destacar, sin embargo, que todas operan vulnerablemente aunque sus posibilidades resulten cada vez más diferenciadas.

Los riesgos

Quienes participan en la pequeña producción dependen del resultado de su propio trabajo, casi no existen para ellos mecanismos compensatorios de seguridad social. La organización interna es incipiente con especializaciones del trabajo de tipo flexible y adaptables a los azares de la producción.

En el caso de las manufacturas consolidadas el riesgo del negocio es asumido por el propietario, mismo que es compensado por utilidades en los casos que el ciclo productivo arroje beneficios. El trabajador se relaciona con la empresa a través de un contrato en el que el tiempo, las remuneraciones y las condiciones de trabajo se encuentran estipulados, incluyendo las compensaciones por despido. Aun en el caso de quiebra los derechos de trabajadores se encuentran relativamente protegidos. En cambio, en unidades de pequeña escala a las que nos referimos, el riesgo es compartido por todos los que en ella participan, y en primera instancia por los trabajadores asalariados quienes son los más perjudicados: en caso de mal desempeño económico de la unidad. Estos trabajadores pueden ser despedidos de palabra, reciben ingresos en la medida que existan, trabajan más horas y en peores condiciones que las establecidas por la ley. El pequeño propietario, al tiempo que arriesga su propia subsistencia y el de su familia en la suerte del "negocio", se hace partícipe de ese riesgo y aún en peores condiciones que quienes le ofrecen su fuerza de trabajo. Esto explica en parte la "flexibilidad" que se le atribuye a la pequeña unidad de producción, en el sentido que puede adaptarse a las cambiantes situaciones de su entorno, "flexibilidad" que además se mide en la explotación de la fuerza de trabajo propia y la de terceros.¹⁹

¹⁹ Mario Marquillo, "Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción", en De Oliveira, P. Lenalleur y V. Dalles (comp.), Grupos domésticos y reproducción cotidiana, COLMEX, México 1989, pp. 193

Semilegalidad.

Para subsistir en el mercado, la pequeña producción se ve forzada a ignorar muchas reglamentaciones legales. Operan así en una situación semilegal que las hace más vulnerables a arbitrariedades reduciendo, al mismo tiempo, las posibilidades de acceder al apoyo del Estado.

En la ENEL se preguntó a los dueños, respecto de sus registros en las instituciones que regulan las actividades productivas desde distintos ángulos. El mayor registro se da ante las autoridades hacendarias y las municipales o delegacionales, en donde 42.4 y 40.4 por ciento, respectivamente, de los negocios pequeños declararon estar registrados. Si se torna en cuenta que la mayoría son negocios unipersonales y que funcionan en domicilios particulares, resulta lógico que aquellos registrados ante estas dos autoridades, son los establecimientos más visibles y fácilmente detectables. En tal sentido, las actividades que se relacionan con la producción y venta de alimentos al público que por los riesgos implícitos para el consumidor son las más vigiladas, muestran una mayor proporción de registros en Hacienda, autoridades municipales e inclusive, ante autoridades sanitarias. Los porcentajes correspondientes son: 55.3, 56.2 y 56.6 por ciento para la producción de alimentos en pequeña escala.

Algunas de las condiciones para su legalización no son asumibles sino durante el desarrollo mismo de un proceso de acumulación.

1.2 Estrategias productivas y estrategias de vida

Al interior de las microunidades convergen, se superponen y mezclan los criterios, contabilidad, y presupuestos de una unidad de producción y de una unidad de consumo. De ahí que sea difícil distinguir con claridad estrategias estrictamente productivas en un espectro más amplio e integrado de decisiones que conforman más precisamente una estrategia de sobrevivencia. Su posición altamente vulnerable va marcando las estrategias a seguir, perfilando sus características más destacadas: diversificación y adaptabilidad.

La diversificación se expresa de muy diversas formas, siempre ligada a la obtención de mayores ingresos. Por un lado el productor está abierto a considerar demandas que no siempre tienen que ver con su campo de especialización. Procura al mismo tiempo, incorporar nuevos rubros de producción explorando mejor suerte con otros productos o con diferenciaciones adicionales sobre los que ya se encuentra trabajando (ver cuadro No.49).

CUADRO No.49 ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA DE LAS MICROUNIDADES

RAMA DE ACTIVIDAD	continuar la actividad sin cambios	continuar el producto ofrecido	nuevos productos	3x1 no de trabajo	con otro plan	cancelar de actividad	abandonar	otro	no sabe
Total	198 242	82 165	35 622	3 552	6 257	22 586	14 266	7 081	5 882
1. Productos alimenticios y bebidas	55 347	7 818	4 620	371	111	3 577	1 181	4 100	3 443
2. Textiles y prendas de vestir	48 515	22 929	6 733	124	345	2 504	4 452	2 245	1 643
3. Industrias del cuero y el colchón	10 696	3 353	916	138	913	401	690	0	96
4. Fabricación de productos de madera	26 802	6 932	4 348	676	1 013	5 036	575	0	409
5. Imprenta editorial y otras productoras de papel	6 106	4 120	1 946	480	1 940	1 235	2 659	279	0
6. Productos metálicos no metálicos y ruberizados plásticos	10 875	8 717	4 604	0	327	145	1 297	0	0
7. Industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo	30 323	7 783	9 035	1 621	1 655	4 609	3 121	357	267
8. Otras industrias	9 475	636	3 420	0	0	3 679	272	0	0

FUENTE: Encuesta Nacional de Microempresas, primer trimestre de 1992

Las estrategias de las pequeñas unidades son obligadamente adaptativas, porque no tienen la fuerza para afectar casi ninguna de las condiciones en las que se desenvuelven. Aunque esta característica es generalizable para otros actores del sistema económico, distingue a las unidades que analizamos por el grado de adaptabilidad al que se ven sometidas. Unidades económicas mayores tienen diversos grados de libertad para desempeñarse productivamente, disponen en general, de un margen más amplio de maniobra para tomar iniciativas y no sólo acomodarse pasivamente a las circunstancias inmediatas. Para los muy pequeños, los espacios para alternativas son muy estrechos.

La racionalidad que sustenta las decisiones económico-productivas de las pequeñas unidades se orienta más por la necesidad de conservar el trabajo que por criterios objetivos de maximización de ganancias. Su doble condición de pequeño productor y encargado de la subsistencia básica familiar determina ese perfil. La necesidad de subsistir explica que muchas unidades sigan operando por debajo del umbral de lo económico y lo financieramente rentable.

Mientras los ingresos cubran los egresos operacionales y permitan mínimos niveles de subsistencia, en ausencia de otras alternativas mejores persistirán en este tipo de actividad.¹¹

Pareciera paradójico afirmar que una persona o familia adopten la subremuneración como una estrategia. Pero en cierto sentido no lo es, en la medida en que es una alternativa única y por tanto no estratégica. El reducir el consumo hasta el mínimo viable, y especialmente ajustar los gastos familiares a lo recibido como ingreso es una práctica normal de los sectores poblacionales que no pueden contar con un ingreso definido contractualmente. Los vaivenes del ingreso determinan que en ocasiones sea posible adquirir bienes de primera necesidad que otras veces estén fuera del alcance del presupuesto familiar.

Por su parte, sus estrategias productivas encierran diversas contradicciones que limitan las posibilidades de crecimiento. Las pequeñas unidades eluden costos por prestaciones sociales, impuestos y licencias municipales, pero por ello van restringiendo el acceso a los servicios del Estado y a las consecuentes rentas institucionales. Ahorran costos de comercialización pero esto las sujeta a unos pocos compradores. Ahorran el uso de insumos pero producen con ello bienes de calidad inferior. Ahorran costos de reposición de maquinarias y equipos prolongando su vida útil o adquiriéndolas de segunda mano, pero afectan con ello su productividad general.

La reducida inversión fija en que incurrir las posibilita a cambiar relativamente fácil de actividades; sus equipos sencillos pueden adaptarse a los cambios de rubros; los inventarios de insumos y productos son mínimos. El personal puede despedirse o expandirse sin respetar las restricciones sindicales y legales prevalentes en la economía.

Las condiciones de mercado y las propias circunstancias de producción de las pequeñas unidades de producción determinan el espacio económico en el cual estas pueden desenvolverse. Sin embargo, dentro de este contexto, la selección de específicas áreas de actividad tiene muchos elementos aleatorios. Esta selección es muy importante porque aquellos que tienen la suerte o habilidad para insertarse en sectores relativamente dinámicos pueden obtener mejores resultados aún con los mismos bajos niveles de dotación de recursos.

¹¹ Fiona Wilson, "Industria informal, talleres y ámbito doméstico", en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA, Vol. LIV, No. 4, octubre-diciembre de 1992, pp.112

1.3 Condiciones de articulación

En el contexto del sistema económico unificado, las articulaciones que se establecen entre las pequeñas unidades de producción y los demás productores son de naturaleza dependiente y subsidiaria. Es dependiente porque la pequeña producción se subordina a procesos productivos de unidades económicas mayores, con las que establece relaciones que casi siempre resultan en una pérdida o transferencia de valor, lo cual compromete las posibilidades de crecimiento. Y es subsidiaria porque ocupa aquellos segmentos del mercado que a las actividades monopolísticas no les interesa o no pueden ocupar.

Relaciones comerciales.

Las pequeñas unidades ofrecen en el mercado sus bienes y servicios y demandan en él otros productos de consumo y ciertos insumos productivos. La debilidad estructural en la que se hallan sumidos posibilita que se impongan condiciones de intercambio desigual. Los precios que reciben por su esfuerzo productivo no necesariamente corresponden con los que pagan por sus compras, materializándose un mecanismo de transferencia de valor hacia otros actores de mayor poderío económico.

Las principales adquisiciones de las microunidades consisten en insumos, bienes de capital y productos finales para su distribución al detalle. Las pequeñas actividades manufactureras 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. Al rededor del 80% 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, compran a fábricas y comercios grandes.

Una hipótesis similar acerca de la relación comercial entre ellas y las empresas de mayor tamaño 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 a que la pequeña producción está sometida a un virtual monopolio de oferta de dichos bienes. Al igual que en el caso de los insumos, la información estadística revela que quienes utilizan maquinaria y equipo constituyen una pequeña parte del total (12% en el caso de la rama 07 y 31.3% en la producción de alimentos) 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.

La Subcontratación

Un sector no despreciable de las unidades económicas más fuertes encuentran ventajoso descentralizar ciertas fases de su proceso productivo a través de diversos mecanismos de subcontratación. Este fraccionamiento y traslado de la producción hacia unidades subsidiarias aunque independientes, libera a las grandes empresas de responsabilidades directas sobre trabajadores que de otro modo formarían parte de las nóminas salariales permanentes, también ahorran gastos tales como luz, renta, máquinas de coser, transporte, etc.

Esta forma de producir, afecta al mismo tiempo las perspectivas de organización sindical y, por tanto reduce presiones sindicales y de mejoramiento de las condiciones de trabajo. En períodos recesivos o estacionarios, esta articulación permite mantener la capacidad de acumulación de las grandes empresas.

En cifras, el 20,6% de las unidades realizan maquila para terceros, siendo los trabajadores por cuenta propia los que son más subcontratados. Destacan como actividades maquiladoras la rama textil, la producción de madera y la producción de maquinaria y equipos.

Particularmente, la maquila textil se encuentra más relacionada con la mediana empresa, las cuales no pueden competir con las firmas más poderosas, pero que tienen muchas veces mercados muy definidos, tales como almacenes de bajos precios en el centro de la ciudad, mercados urbanos o algunas "boutiques". En esta relación es vital el uso de intermediarios. Los pedidos se colocan directamente con el intermediario y éste los canaliza hacia sus conocidos. Hay intermediarios que controlan una fuerza laboral de centenares de mujeres repartidas en diversas zonas de la ciudad (trabajo por cuenta propia), mientras otros son dueños de talleres que emplean hasta 15 obreras.

Las dificultades que encuentran los productores.

Los dueños de las microunidades declaran enfrentar cuatro problemas fundamentales:

- a) La necesidad de acudir a las empresas oligopólicas para el aprovisionamiento de los principales insumos y repuestos, así como de maquinarias. Para la adquisición de materiales de menor importancia acuden indistintamente a pequeñas empresas o similares.
- b) La fuente competitiva unida a un mercado restringido constituye una limitación de carácter estructural para este tipo de unidades. Específicamente, el desconocimiento de técnicas para mejorar el nivel de ventas impide el crecimiento de los productores.
- c) La falta de publicidad adecuada para incursionar en nuevos mercados. Mejorar la calidad del producto y trabajar más horas son algunos de sus medios para incrementar la clientela.
- d) Dificultades ligadas con los mecanismos de fijación de precios como parte del eslabonamiento que, en realidad se ve en este tipo de unidades. La fijación de precios responde a dos criterios principalmente -precio en el mercado de productos similares y tasa de beneficio-, ellas establecen los precios de sus productos según el costo de la materia prima, incrementando un porcentaje de ganancia para la satisfacción de sus necesidades.

CUADRO No.50 PROBLEMAS DECLARADOS

Rama de Actividad	falta de clientela	falta de crédito	falta de recursos	baja ganancia	problemas con las autoridades	competencia excesiva	problemas con los proveedores	intiman
Total	125,514	18,129	31,602	30,147	11,125	41,958	3,021	2,116
1. Producción alimenticia y bebidas	23,675	4,282	5,026	11,901	1,422	15,221	15,914	654
2. Textiles y prendas de vestir	38,904	1,130	6,377	4,815	154	6,426	3,021	158
3. Industrias del cuero y el cabido	5,570	1,166	1,027	1,316	1,059	2,165	65	247
4. Fabricación de productos de madera	19,620	4,767	5,357	2,873	1,298	3,376	253	873
5. Imprenta, editorial y otros productos de papel	4,277	3,895	2,083	1,709	0	3,745	0	184
6. Productos minerales no metálicos y sustancias químicas	6,217	1,155	5,357	1,156	3,526	1,113	54	0
7. Industrias de productos metálicos maquinaria y equipo	20,135	1,404	5,290	3,015	2,634	7,693	462	0
8. Otras industrias	6,171	376	55	1,259	1,402	1,946	104	0

FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocio, primer trimestre de 1992.

El anterior esbozo de las articulaciones entre las pequeñas unidades de producción y los capitales mayores desde luego ha implicado que sea menos atractivo poseer un taller, puesto que los márgenes de ganancia son significativamente menores. No obstante, el contexto económico en que nos desarrollamos no ofrece otras alternativas de sobrevivencia, haciendo necesario vincular a la familia como fuente de trabajo con el objeto de apropiarse de una mayor parte de ingresos y de aumentar el componente de confianza en un ámbito, que más que antes, debe mantenerse alejado del IMSS, los sindicatos y los tribunales.

La crisis ha afectado la liquidez de las unidades y el monto de los excedentes que ellas mismas generaban, y que les permitía funcionar como microunidades con perspectivas de crecimiento. Muchos han vuelto a depender de acaparadores y comerciantes recurriendo el intercambio desigual y a concentrar recursos en manos de mayoristas y maquileros.

FALTA PAGINA

No. 186

2. UNIDADES DEDICADAS AL COMERCIO AMBULANTE

El comercio en la vía pública, más comúnmente conocido como comercio ambulante, es una actividad que ha existido ininterrumpidamente en la mayoría de las ciudades latinoamericanas.

La sociedad mexicana ha aceptado al comercio en la vía pública como una manifestación costumbrista, parte de su identidad cultural, aunque por supuesto, es una actividad que se ha transformado y adecuado al desarrollo mismo de la ciudad y de las relaciones de producción presentes en la economía.

Su naturaleza está definida por ser un espacio en el que se articulan actividades de subsistencia y de acumulación. La explicación causal de este fenómeno se basa en tres factores interrelacionados:

El primer factor está dado por la carencia de un mercado popular que se ajuste a las necesidades de la población con más bajos ingresos, que por su ubicación y su carácter diversificado le permitan productos a precios relativamente menores. En este sentido la ausencia del gran capital en la distribución de los productos de consumo popular permite la proliferación de esta forma de vender.

Otros dos factores estarían representados por el desempleo y los bajos salarios, los cuales actúan de la siguiente forma: la continuidad en las altas tasas de desempleo obliga a un importante núcleo de personas a vincularse a este tipo de actividades, abandonando parcialmente la búsqueda de empleo, ya que de ante mano saben que será difícil encontrarlo. Los bajos salarios por su parte, influyen en dos sentidos, primero aumentan el potencial de demandantes para este tipo de ventas y refuerzan el segundo factor analizado, un número creciente de obreros que pretenderán aumentar sus ingresos por la vía del ambulante.

De este modo, en el nivel y espacio que abordamos, la comercialización de mercancías tiene su propia especificidad. En primera instancia es una actividad que se liga a tres distribuidores: pequeños comerciantes establecidos en los mercados periféricos o eventuales, tales como los llamados mercados sobre ruedas y mangus, alrededor de importantes concentraciones de consumidores, quienes venden los productos a domicilio con demanda especificada y comerciantes con ingresos relativamente altos.

Se trata de un comercio diversificado, dinámico, regular y con un ritmo acelerado de crecimiento:

Diversificado porque ofrece, entre otras, las siguientes líneas: electrónica, electrodomésticos, juguetes, textiles, artículos escolares, herramientas, dulces, alimentos, así como una amplia gama de bisutería suntuaria, etc. Es también diversificado en el sentido de que presenta una buena variedad de marcas y modelos.

Dinámico, por que la introducción de mercancías se ajusta a las temporadas tradicionales de nuestra sociedad: ropa de invierno a partir del mes de octubre y hasta los primeros días de enero; cosméticos, ropa y bisutería para la mujer: regalos, tarjetas y adornos para la época decembrina, 14 de febrero o el día de la madre, etc.

Regular, puesto que es aceptado y reconocido por todos y se le deja operar de forma casi ininterrumpida.

Tiene un ritmo acelerado de crecimiento. Día con día es observable la apertura de nuevos puestos de venta que han desbordado sus límites originales (en el caso de Tepito, el surgimiento de nuevos locales con mayores volúmenes de mercancía, ha pasado de los puestos a las viviendas reconstruidas. En esta zona el mercado abarca puestos, viviendas y locales interiormente destinados al almacenamiento de mercancías).

En cuanto al tipo de la calidad de las mercancías. Señalaremos que por lo general son objetos que no pudieron realizarse en las circunstancias previstas, porque entraron en una fase de rápida obsolescencia, sea por que la empresa productora lanzo al mercado un nuevo modelo. Otro tipo de mercancía es la que está por caducar, particularmente productos alimenticios, también aquellos artículos de desecho o con defectos de fabricación, o mercancías ya usadas. Por último, otro tipo de artículos son aquellos fabricados en el país y etiquetados de importación.

Es pertinente señalar que también se encuentran o consiguen mercancías vigentes y de calidad. No obstante una de sus características básicas, es usarse y desecharse. Por otro lado se encuentran mercancías duraderas para las cuales no existen reficciones o centros de servicio especializado.

Su papel dentro de la economía.

Es claro que el comercio ambulante permite con sus ventas y sus compras la realización de la producción generada en la actividad económica. Satisface una demanda que tiene varios aspectos importantes que vale la pena destacar.

En esta actividad pueden diferenciarse dos tipos de demanda: activa y espontánea. La primera es aquella cuya satisfacción se realiza en los epicentros del comercio callejero y que presentan como característica principal tendencias de concentración, casos concretos de estos se manifiestan en la Merced o la Lagunilla, allí se concentran productos industriales, artesanales, agrícolas o domiciliarios, que responden básicamente a la demanda de sectores populares. Cabe notar, además, que este tipo de demanda se asocia al verdadero cliente de la calle, es decir, este demandante busca los epicentros comerciales callejeros para satisfacer sus requerimientos.

La demanda espontánea es aquella que surge del contacto del individuo con el vendedor ambulante. La calle, con todas sus relaciones de espacio (andenes, esquinas, parques) se convierte en un lugar para el consumo inmediato y para las compras. Por ende, la estructura de la demanda espontánea cambia dependiendo de las zonas, las actividades y la composición del flujo peatonal.

2.1 Características de los establecimientos ¹²

A. Perfil social

El comerciante de la vía pública es una persona cuya edad lo ubica en el ciclo productivo de su vida, la información revela que el 90% de los ambulantes se encuentra dentro de los límites de edad que convencionalmente se conocen como Población Económicamente Activa y su promedio de edad es de 33 años. El rango de edad del 96% de los vendedores oscila entre los 16 y los 60 años; dos terceras partes de esta población se localiza en los años tempranos del periodo productivo, entre los 16 y los 34 años. Es una población que requiere el desarrollo de una actividad remunerada para satisfacer sus necesidades.

El 54.7% son hombres y el 45.3% son mujeres, lo que indica que en el comercio ambulante se observa una mayor participación de la mujer que en otras ramas laborales, ello se explica por la posibilidad de atender a los hijos en el lugar de trabajo. La edad promedio de los hombres es de 32 años y 70% son casados o viven en pareja, en el caso de las mujeres la edad promedio es de 37 años y el 61% tienen pareja.

Las familias están integradas por 5 personas en promedio y el 73% la conforman cuatro o más miembros y dependen económicamente del vendedor.

La escolaridad reportada muestra serias limitaciones en cuanto al grado de calificación de la fuerza de trabajo 85% se ubica en niveles inferiores a la escala de escolarización (analfabeta 4.3%, primaria incompleta 20.6%, primaria completa 27.8%, secundaria incompleta 11.3% y secundaria completa 20%)

Este porcentaje se incrementa al 88% en el caso de las mujeres y se reduce al 82% en los hombres. Este reducido margen de acceso a la educación condiciona las oportunidades de trabajo de las personas que se dedican al comercio en la vía pública y restringen las oportunidades de adquirir experiencia laboral y el desarrollo de habilidades para ocupar puestos de trabajo en ramas de actividad económica diferentes.

Existe un 15.5% de comerciantes que tienen mayores niveles de escolaridad: el 11% estudiaron una carrera técnica o el ciclo de educación media superior; 3% realizaron estudios de licenciatura y el 1% la concluyó.

En el caso del Distrito Federal el 65% de comerciantes son originarios de la ciudad y el 37% nacieron en otros estados, debe destacarse que una proporción importante nacieron en el Estado de México, principalmente en la zona conurbada.

Del 69% que radica en el D.F., 40% vive en la Delegación Cuauhtémoc, siguiéndole en orden de importancia las que radican en Venustiano Carranza con 10% y Gustavo A. Madero con 8%. Estas tres delegaciones son vecinas y están cercanas al perímetro de trabajo, alojando al 48% del total de los comerciantes.

¹² Los datos aquí presentados corresponden a la Encuesta Nacional de Microempresas primer trimestre de 1992 y a la Encuesta Nacional de Comercio Ambulante levantada por la CONCANACO (octubre de 1992-mayo de 1997).

El 29% restante de los comerciantes viven en los municipios conurbados de la Ciudad de México, de ellos 14.4% viven en el municipio de Nezahualcoyótl. Esta información recabada permite enfatizar que las personas ocupadas en la distribución de productos en la vía pública no son migrantes, en su son mayoría originarios y residentes del Distrito Federal.

La facilidad para el acceso, la flexibilidad para su ejercicio son factores adicionales de atracción para esta actividad. Algunos estudios¹¹ han documentado que el ejercicio del comercio ambulante requiere solamente del manejo de algunos rudimentos aritméticos y se rige por horarios flexibles. Estas características pueden subyacer a las causas de que los vendedores reconocen como explicativas de su actividad. Estos se han referido a no encontrar trabajo ó a la falta de recursos económicos, argumentos que parecen indicar que para paliar los efectos de su baja calificación laboral, el comerciante ambulante opta por esta alternativa de trabajo, frente a otras posibilidades.

De cualquier modo, a pesar de la relativa facilidad para su incorporación, la flexibilidad de su operación, y los niveles de ingreso, el comercio en la vía pública no puede considerarse una actividad privilegiada; la inseguridad y la falta de acceso a otros servicios (seguridad, luz, agua, etc.) son aspectos que no se deben omitir.

B. Características operacionales: grados de estabilidad

El ambulante está sujeta a oscilaciones estacionales que responden a causas muy diversas: ciclos comerciales, carácter temporal de algunos productos, periodos de lluvia, incluso las variaciones en la demanda diaria u horaria, son causas que afectan la regularidad de esta actividad.

Sin embargo, el número de vendedores tiene al menos dos componentes estacionales:

a) Los "picos" propios de las temporadas de mayor actividad comercial que se inicia a partir de septiembre y alcanza su máximo en el mes de diciembre y los primeros días de enero. Al concluir este pico se observa una reducción de las ventas y del número de puestos, manteniéndose estables durante los dos primeros tercios del año, con incrementos de corta duración en fechas especiales.

b) Semanalmente, se presenta una fuerte disminución el domingo, con un incremento sensible los lunes y una tendencia de crecimiento hacia el fin de semana, principalmente viernes y sábado.

Estas tendencias estacionales indican que la población está integrada por dos tipos de vendedores: los regulares, es decir aquellos que realizan sus actividades de lunes a sábado y en algunos casos hasta el domingo, son vendedores que se consideran como el núcleo principal y más representativo del ambulante. Su vinculación al oficio es de tiempo completo y dependen del mismo en cuanto a la parte más importante de sus ingresos personales. Los eventuales que se incorporan los viernes y sábados y en temporadas y fechas específicas. Son estudiantes, cesantes

¹¹ Marcela Bonater y F. Cortés, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre la movilidad ocupacional", en F. Cortés y G. Zúñiga, " crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal", FLACSO, México, 1980, pp. 79.

temporales de otras actividades o amas de casa y jefes de familia que realizan esta actividad para completar los ingresos percibidos en otras áreas.

Localización y giro

Los datos muestran que el comercio ambulante sigue la dinámica económica de las principales ciudades del país, y en la mayoría de los casos supera al comercio establecido. En el D.F., hay 42.43% más ambulantes que comerciantes establecidos en una tienda o local; Guadalajara y Monterrey, segundas ciudades en importancia del país, tienen una relación de ambulante/comercio establecido de +24.07% y de -29.11% respectivamente¹⁴. De las tres ciudades sólo Monterrey tiene menos comerciantes ambulantes.

Al interior de las ciudades, los ambulantes se establecen principalmente en los barrios populares. En nuestra ciudad, Las mayores concentraciones se localizan en las colonias: Centro, Morelos, Guerrero, Merced y San Felipe, entre otras.

La ENEL determinó, por su parte, que los 846 614 ambulantes ocupan nada más que 623 330 puestos en la vía pública. Esto significa que si bien, por lo general trabajan individualmente, existen ambulantes que lo hacen asociada o dependientemente.

Todos estos datos permitieron determinar que, el aporte del comercio ambulante a la economía del país es considerable. De acuerdo con las estimaciones, unas 878 979 personas dependen directamente de él, entre empleados y familiares. Además otras 57 456 dependen indirectamente, como trabajadores ocupados por los proveedores del comercio ambulante.

Del mismo modo, la encuesta estableció que la actividad ambulante está claramente especializada. Del total de puestos existentes, el 41.97% se dedica a la venta de comestibles, el giro de más proliferación; el 32.67% a artículos de uso común para las personas y los hogares, el 11.61% a herramientas, maquinaria, refacciones y otras materias auxiliares, y el restante 8.78 al otros productos (ver cuadro No.51).

¹⁴ CANACO, "El comercio Ambulante en la ciudad de México", en COMERCIO, Vol. XVIII, No.322, septiembre de 1993, pp. 14

¹⁵ Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio. Estudio Nacional Sobre el Comercio Informal, México D.F. 1992 pp. 21

CUADRO No.51 COMERCIOS AMBULANTES POR GIRO DE ACTIVIDAD

Giro comercial	Número de negocios	Participación relativa
TOTAL	623 330	100,00%
1 Compras-venta de abarrotes	30 846	4,95%
2 Compras-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	93 706	15,05%
3 Compras-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	28 040	4,50%
4 Compras-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas, papitas y helados	91 384	14,66%
5 Compras-venta de otros alimentos, bebidas y productos de rubro en establecimientos especializados	17 495	2,81%
6 Compras-venta de prendas de vestir nuevas y usadas (incluye calzado)	17 495	2,81%
7 Compras-venta de otros artículos de uso personal	31 721	5,09%
8 Compras-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	30 994	4,97%
9 Compras-venta de artículos para el hogar	44 709	7,17%
10 Compras-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales químicos y materiales de desecho	45 763	7,34%
11 Compras-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus repuestos y accesorios incluidos. Transporte	26 633	4,27%
12 Compras-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	54 726	8,78%

FUENTE: Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992

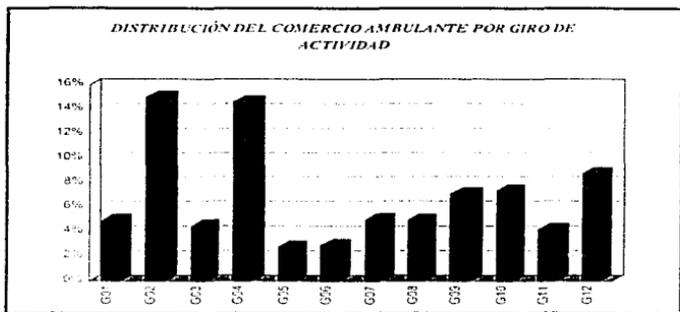


FIG. 11. Encuesta Nacional de Microempresas, primer trimestre de 1992.

Distribución de ambulantes por su tipo en el país

En escaso se contempló que el 11,2% de comerciantes recorren las calles para vender sus productos, el 21,3% tiene un puesto semifijo improvisado en la vía pública, 3,6% tiene un puesto fijo, 13,5% pertenecen a un tianguis, 6,3% ofrecen sus productos en "carritos" . el 24,1% vende dentro de su domicilio y el 29,4% se traslada al domicilio de sus posibles clientes.

Los ingresos de los ambulantes

En lo que se refiere a ingresos, los ambulantes no reciben excedentes envidiables; el 27,16% gana menos de un salario mínimo, el 21% hasta dos salarios, el 16% de 3 hasta cinco salarios, y el 11,7% más de diez salarios mínimos (ver cuadro No.51).

CUADRO No.52 INGRESOS DEL COMERCIO AMBULANTE

<i>Nivel de ingresos mensuales</i>	<i>Número de unidades</i>	<i>Estructura relativa</i>
<i>Menos de 1 S.M.</i>	<i>244.091</i>	<i>27.16%</i>
<i>De 1 a menos de 2 S.M.</i>	<i>155.260</i>	<i>20.97%</i>
<i>De 2 a menos de 3 S.M.</i>	<i>94.757</i>	<i>12.47%</i>
<i>De 3 a menos de 5 S.M.</i>	<i>119.266</i>	<i>15.21%</i>
<i>De 5 a menos de 10 S.M.</i>	<i>89.232</i>	<i>11.82%</i>
<i>De 10 a menos de 15 S.M.</i>	<i>38.496</i>	<i>5.02%</i>
<i>De 15 a 20 S.M.</i>	<i>22.311</i>	<i>2.98%</i>
<i>De más de 20 S.M.</i>	<i>27.857</i>	<i>3.69%</i>

FUENTE: Encuesta Nacional de Microempresas, primer trimestre de 1992.

De esta cifras se puede concluir:

a) que, si bien los ambulantes tienen cierto status y por su función económica como distribuidores de lo producido en otras esferas, son sin embargo, pobres: sus ingresos en general no exceden las necesidades de la reproducción de su fuerza de trabajo;

b) ya que los ingresos de los ambulantes y los obreros varían dentro de los mismos límites, es posible una movilidad ocupacional en dirección de obreros a ambulantes y también al revés. Obreros con pocos ingresos pueden aspirar a un negocio ambulante, al igual que un ambulante menos favorecido pretenda encontrar un puesto obrero con derecho a seguro social, prestaciones y mayor seguridad en la empresa capitalista.

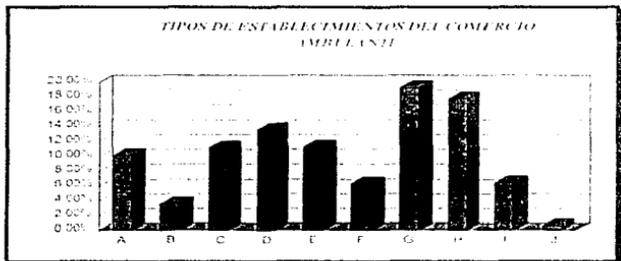
Antigüedad de los Comerciantes

Los comerciantes tienen un promedio de 10 años de dedicarse a esta actividad. El 22.49% tienen más de diez años, 22.01% entre cinco y diez años, el 42.65% menos de 5 años y del 0.08% no se registro información. Si consideramos que la edad promedio del grupo es de 33 años, se deduce que la mayoría de sus integrantes inicio esta actividad desde la adolescencia o como adulto joven y han hecho del comercio en la vía pública su forma de sustento.

La antigüedad como vendedor y su escolaridad permite concluir que este grupo de personas, han tenido pocas oportunidades de ganar experiencia en actividades diferentes a las que actualmente se dedican.

Tipo de establecimiento

El 10.11% de los dueños de los comercios son patrones y el 89.88% restante, se refiere a trabajadores por cuenta propia. De los primeros, el 21% forma parte de un tianguis y el 24.7% se desplaza al domicilio de sus clientes, y de los segundos, el 18% vende dentro de su domicilio sin ninguna instalación especial.



- | | |
|--|--|
| A. Puesto improvisado en la vía pública | J. Mercados en un domicilio |
| B. Puesto fijo en casa pública | G. Venta en el domicilio de los clientes |
| C. Puesto improvisado en un domicilio | H. Venta en domicilio con instalación especial |
| D. Puesto que forma parte de un tianguis | I. Venta en domicilio con instalación especial |
| E. Ambulante de casa en casa | J. Otra línea |
- FUENTE: Encuesta Nacional de Mercados y Tianguis, primeros meses de 1992.

2.2 Modalidades del comercio en la vía pública

El comercio ambulante puede ser clasificado en función del monto de ingresos que obtiene, en forma genérica pueden encontrarse dos situaciones:

Comercio ambulante de subsistencia

El comercio ambulante de subsistencia tiene su origen fundamental en problemas de índole económico-social. Por este motivo, representan un conjunto de unidades económicas de comercialización precaria, que funcionan en forma inestable y que corren el riesgo de desaparecer después de un corto tiempo de existencia.

El ambulante de subsistencia está integrado por aquellas personas que diseminadas en las calles, se dedican a la venta de dulces, papel facial, revistas, franelas, pasadores, cerillos, lápices o plumas, etc., productos que en general son de baja calidad (nacionales o extranjeros), de consumo inmediato y con poco monto de inversión. Representan un grupo de personas que carecen de un grado de calificación determinado (en su mayoría son analfabetas) y se encuentran desorganizados por la temporalidad en el trabajo y por la salida del mercado ante la pérdida de sus deprimidos capitales.

La formación de capital inicial se sustenta casi exclusivamente en la reducción del nivel de consumo de la unidad familiar, aunada a la aportación de algunos miembros de la misma.

El ambulante de subsistencia suele llevar acabo estrategias de trabajo familiar múltiple para obtener recursos que faciliten la reproducción de cada uno de sus integrantes: la mercancía adquirida es dividida en partes y se distribuye a cada miembro, procurando venderla individualmente, de acuerdo a sus habilidades y al mayor o menor desplazamiento que efectúen para encontrar clientes. El efecto de esta estrategia es que permite compartir un presupuesto común y minimizar el riesgo económico al tener varias entradas de dinero, y de esta manera generar un seguro contra la total bancarrota. También puede decirse que venden solos porque lo que se obtiene sólo es suficiente para una persona y el hecho de trabajar con alguien más lo hace incostruable.

Para estos comerciantes, la compra de mercancías es el único factor productivo que los relaciona con diversos agentes sociales que se encargan de la distribución a gran escala. En este aspecto cuanto más reducida es la escala de operación más subordinada es su inserción al mercado global.

Las ciudades de nuestro país ofrecen a este tipo de comerciantes múltiples alternativas de abasto. Algunos de ellos recurren a los grandes centros de abasto que les ofrecen mejores precios, pero que aún así, adquieren pequeñas cantidades para venderlas por unidad lo antes posible; los ingresos así recabados no aseguran una venta futura.

Los criterios para elegir la mercancía a ofrecer, están guiados por la demanda, más que por la ganancia que dejen. Es más fácil obtener un ingreso con las mercancías que se venden más por su bajo precio, que con las que dejan más ganancia pero que son más costosas.

En cuanto a los horarios de trabajo, estos son flexibles pero al mismo tiempo se presenta cierta regularidad, se pueden diferenciar entre los que venden por las mañanas, tardes o en horarios mixtos. Además, la mayoría intensifica sus actividades los fines de semana y días festivos, porque

la gente sale de paseo o de compras y lleva dinero, lo que no sucede tan frecuentemente entre semana o en las mañanas, en que la población va a la escuela o a sus trabajos.¹⁶

Las distintas modalidades de venta son: la de abordar los autos en medio de las avenidas y calzadas para ofrecer la mercancía, y subir y bajar sucesivamente en las unidades de transporte público y privado en búsqueda de compradores.

El comercio ambulante de subsistencia se ha podido mantener en el mercado porque combina sus recursos para compensar los costos derivados del constante incremento de precios; hacen ahorros extraordinarios al consumir los excedentes de ventas (como en el caso de los alimentos, ropa y calzado de segunda mano), la ausencia de gastos por concepto de salarios, casi siempre venden productos de calidad inferior (rezagados, caducos, con defectos, elaborados con materias primas de dudosa calidad) que se realizan a bajos precios, al alejarse de una gran masa de población.

*Formas representativas de este tipo de comercio:*¹⁷

1. Rodantes
2. Toreros
3. Intinerantes

Rodantes

Como su nombre lo indica, son unidades que cuentan con ruedas, lo cual facilita su traslado inmediato de un lugar a otro. Incluye puestos que están en un mismo lugar o que se trasladan durante el día. El tipo de materiales con los que están contruidos es muy variable. Algunos están condicionados al tipo de mercancía que venden como son carros de supermercado, bicicletas, automóviles, "diablos", etc. en los que exhiben y venden diferentes tipos de mercancía.

La reiteración de un circuito de ventas hace que el ambulante empiece a identificarse con sus clientes y con otros vendedores que operan cerca suyo. Esta progresiva identificación genera una reputación que les permite ganar la confianza de sus clientes y en ocasiones el crédito de sus proveedores.

Toreros

Son unidades con instalaciones formadas regularmente con guacales, tablas, plásticos o mantas extendidas en el suelo, mesas de tijera, sombrillas de playa etc. Ocupan un espacio en la vía pública, que puede ser el mismo todo el día o cambiar según ciertas circunstancias. Por sus características tienen posibilidades de traslado inmediato, por lo cual se les conoce comúnmente como "toreros", ejemplo de ellos son los merengüeros, merolicos, las llamadas "Marías" con su mercancía en el piso, entre otros.

¹⁶ Alejandro Mondés et al., "El metro: Un espacio para el comercio ambulante", en MOMENTO ECONÓMICO, No. 51, septiembre-diciembre de 1991, pp. 25.

¹⁷ La clasificación se retoma de CUABASTO, Programa de Mejoramiento del Comercio Popular, agosto de 1960, pp. 35.

Itinerantes

Este tipo de comerciantes compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o alimentos no perceptibles que transportan en una caja, bolsa o morral, y deambulan por las calles o en el metro, tratando de venderlos entre las personas que encuentran a su paso. Carecen de una ubicación y operan en un área bastante reducida. Sus ingresos dependen enteramente de la habilidad con que se desplazan en busca de clientes, ya que estos difícilmente irán a encontrarlos a ellos.

Este tipo de ambulante no posee mayor capital físico ni percibe mayormente crédito, de manera que tiene que asumir su propia financiación y trabajar al contado.

Al comenzar a trabajar, observa que productos son los que se venden. Ve a otros ambulantes, aparentemente más prósperos, trabajando en "carritos". Diversos proveedores le ofrecen productos a diferentes precios y condiciones. Aprende de amigos y familiares más experimentados e intercambia experiencias con otros que recién empiezan.

Comercio ambulante de rentabilidad

El ambulante es un ámbito en el que también se desarrollan actividades que no sólo permiten la satisfacción de las necesidades esenciales de los vendedores y sus familias, sino que además arrojan un excedente susceptible de ser reinvertido para iniciar procesos de acumulación de capital comercial.

Este conjunto de vendedores tiene la peculiaridad de que el número de individuos que lo integran, es menor respecto al total de personas dedicadas al de subsistencia; requieren para su desempeño montos mayores de recursos monetarios para la instalación y operación del negocio.¹⁴

También en el ambulante rentable se encuentran individuos que cuentan con un determinado grado de preparación, ya que tienen conocimientos empíricos o teóricos sobre la administración y manejo mercantil de sus negocios.

Se puede afirmar que esta actividad representa una importante y atractiva forma de vida para aquellos vendedores que operan de manera independiente o en grupos que estando, bajo la protección de un líder o agrupación generan un excedente significativo.

Es importante destacar que una gran proporción de las personas dedicadas al ambulante de rentabilidad son aquellas que han tenido la opción de emplearse en alguna otra actividad, pero prefieren no hacerlo por contar con recursos suficientes que les permiten iniciar este tipo de negocios, ya que ello les resulta económicamente más beneficioso. Cabe notar, que sólo una mínima proporción de estas personas ha perdido el empleo como asalariados, y que con la indemnización correspondiente, deciden instalar y operar en un puesto que en poco tiempo, ante la comodidad que le confiere su manejo y los beneficios, se convierte en su modo de vida permanente.

Existen además, causticamente personas que por tradición familiar se mantienen en este grupo de actividades, razón por la cual nunca han trabajado en otros sectores de

¹⁴ Alois Moller, "Los vendedores ambulantes en Lima", en Klein y Tokman, El subempleo en América Latina, Ed. ELAHO, Buenos Aires, 1970, pp.411

la economía, y que se iniciaron gracias a pocos recursos producto de préstamos familiares, amigos, etc. que les permitieron sufragar los gastos iniciales y que con el tiempo se han consolidado.

Por otro lado, se ha observado que en general, el ambulante de alta rentabilidad, recibe créditos en mercancías que les proporcionan sus proveedores, tanto en productos nacionales como importados. En el caso de los productos nacionales, el crédito lo proporcionan pequeñas y medianas empresas y en artículos importados aunque el crédito se da en menor medida, son los distribuidores mayoristas quienes facilitan dicho financiamiento.

También resalta que este tipo de ambulante está constituido por unidades eminentemente familiares, toda vez que normalmente las personas que les atienden son miembros del grupo familiar (padres, hermanos, hijos, etc.), aunque una mínima proporción de los dueños llegan a requerir personal.¹⁹

En ambos casos las utilidades son significativas, y cuando se emplea personal, es porque los recursos o el excedente que se obtiene, les permite tener hasta diez puestos por dueño, lo que les crea la necesidad de emplear gente. Se estima que estos ambulantes generan un promedio de ventas diarias de \$114 000 y una utilidad promedio día global de \$8 000 pesos.²⁰

Con relación a lo anterior, vale decir que las condiciones en que se lleva acabo este tipo de contrataciones, es bajo compromisos extralaborales, toda vez que los contratos se realizan fuera la normatividad que en materia laboral establece la Ley, situación que perjudica al trabajador.

Otro de los rasgos que caracterizan a este tipo de comercio, lo constituye el hecho de que quienes manejan los puestos se encuentran en su mayoría en círculos tan cerrados que intentar integrarse como un vendedor más resulta difícil.

Finalmente, el ambulante de rentabilidad se caracteriza por las formas representativas en que se encuentra constituido. En el apartado siguiente se presenta una clasificación que muestra la manera en que estos puestos se organizan y funcionan..

Formas representativas del comercio ambulante de rentabilidad

De las formas más representativas en que se desarrolla el comercio ambulante en las principales ciudades del país, destacan las siguientes:

1. Puestos semifijos armables
2. Puestos fijos en la vía pública.
3. Mercados sobre ruedas.
4. Tianguis-bazar.
5. Concentraciones de ambulantes.

El rasgo común de este tipo de establecimientos que comprenden las ventajas de estar ubicados en espacios determinados, donde los clientes los puedan encontrar, donde puedan almacenar y mostrar mayor surtido posible de mercadería y, a la larga, ganar una reputación.

¹⁹ Carmen Escobedo, "En la venta ambulante de comida una actividad marginal en la ciudad de México", en Ciudad, Tecnología y reproducción social, CIESAS, México 1990, pp.142

²⁰ CONAHUACO (1994)

Puestos semifijos armables

Son unidades cuyas instalaciones que no cuentan con anclaje al piso; están fabricados con materiales de duración media, tales como: madera, mantas, plásticos, etc. Su dimensión aproximada es de 1.5 a 2 metros de frente por 1.5 de ancho. Se encuentra ocupando un espacio en la vía pública, sin posibilidad de movilización inmediata. Algunos de estos puestos cambian de ubicación de un día a otro, y otros permanecen en el mismo lugar todos los días; algunos son instalados diariamente y otros los dejan durante la noche por lo regular sin mercancía.

Puestos fijos en la vía pública

Se trata de unidades cuyas instalaciones están construidas con materiales de duración media, principalmente de lámina, cuya dimensión media aproximadamente es de 2 metros de frente por 1.5 de ancho; comúnmente tienen un anclaje mínimo al piso y presentan una ubicación fija, sin posibilidad de traslado constante. Generalmente, poseen techo y paredes, y la mercancía y los utensilios de trabajo quedan almacenados en el puesto, por ejemplo: puestos de tortas, tacos, periódicos, etc.

Existe en la ciudad un número considerable de este tipo de puestos dedicados a la venta de alimentos principalmente. Los dueños de estos locales pertenecen a alguna agrupación, la cual se encarga de conseguir los permisos correspondientes, así como la estructura (a veces metálica) y la materia prima necesaria para la instalación de sus puestos; este tipo de puestos requieren una inversión estimada de \$1 000 a \$5 000 pesos.

Mercados sobre ruedas

Los mercados sobre ruedas recorren diferentes rutas en las áreas metropolitanas, lo que les permite cubrir ciclos de instalación en las principales colonias y poblados, una o varias veces por semana.

El costo de adquisición de un puesto en los mercados sobre ruedas es en promedio de \$180.00 a \$500.00; una vez instalado el vendedor reporta al representante una cuota semanal de oscila entre los \$10 y \$60 pesos dependiendo del giro y ubicación, la cual es destinada para cubrir los gastos de mantenimiento de las zonas donde se instalan los vendedores.

Tianguis-bazar

La característica primordial de los tianguis-bazar es que estos se encuentran localizados en terrenos baldíos, mismos que operan por lo regular los fines de semana. La inversión necesaria para adquirir un puesto de este tipo, varía entre dos y cuatro mil pesos, además cuando empieza la operación, el propietario debe pagar una cuota semanal que se destina a los representantes de la organización, quienes se encargan de administrar los tianguis, así como de obtener los permisos necesarios para desarrollar la actividad comercial.

Concentraciones de ambulantes

En este caso, los ambulantes no invaden arbitrariamente ni casualmente algún espacio urbano, sino luego de la evaluación de sus expectativas económicas.

Lo primero que hacen es valorizar la ubicación. Para el efecto, tienen que apreciar el número de clientes potenciales que los podrían favorecer diariamente, con el objeto de determinar la oportunidad de explotar tal ubicación. De esta manera, la valorización que realiza el ambulante refleja las preferencias de los clientes potenciales para comprar más en ese lugar que en cualquier otro.

Ello, le permite determinar, la magnitud en que el ingreso neto esperado excederá al salario que se haya asignado así mismo a su ayudante, o la utilidad que haya acordado con su socio, así los ingresos resultantes reflejarán el precio que los clientes estarán dispuestos a pagar²¹.

El ambulante evalúa también otros valores, como la resistencia que puedan oponer los ambulantes ya instalados o los vecinos que puedan resultar perjudicados por el desarrollo de la actividad y las autoridades. Así que, generalmente se establecen contactos previos que, cuando se percibe un alto grado de resistencia, los puedan ayudar para ser aceptados.

De la misma manera, el ambulante evalúa si es posible llegar a un arreglo para complementarse con otras actividades que también desarrollan su actividad en las calles, especialmente con los transportistas, debido a que éstos reúnen grandes concentraciones de gente alrededor de las intersecciones de sus rutas, así como en paraderos iniciales o terminales. Los ambulantes ofrecen a los transportistas, atender a sus pasajeros mientras esperan, e inclusive proporcionarles a ellos mismos la preparación de sus alimentos u otros servicios.

Las concentraciones de ambulantes se han caracterizado por estar constituidas por un número considerable de vendedores que se establecen en zonas con mayor afluencia de consumidores (por ejemplo, Tepito, San Cosme o Correo Mayor en el centro de la ciudad de México, y con una presencia cada vez mayor de los tianguis de Pericoapa y del sur de la capital). Estas concentraciones han tenido en los últimos años una representatividad importante en la actividad comercial, ya que aglutinan en su conjunto más de 20, 000 puestos.

Para adquirir un puesto ambulante en cualquier concentración, se necesita como inversión inicial un monto de \$2 000 y \$4 000 pesos y pagar su respectiva cuota periódica para asegurar la permanencia.

²¹ Silvia Escobar, "El comercio en pequeña escala en la ciudad de La Paz, Bolivia"; en M. Berger y M. Buvinic, *La mujer en el sector informal*, Ed. NUEVA SOCIEDAD, Buenos Aires, 1982, pp.97

2.3 Derechos de Dominio

La invasión de las calles

Al invadir, el ambulante actúa individual o colectivamente, además no lo hace en un solo momento, sino poco a poco, tratando de confirmar sus acciones y confirmado sus propios cálculos y posibilidades.

Cuando el ambulante ocupa una ubicación determinada, inevitablemente se rodea de otros ambulantes, si el sitio es nuevo, el éxito que tenga el ambulante original dependerá que otros lo imiten instalándose a su alrededor o en las cercanías. En caso contrario, si el sitio ya está ocupado por otros, su incorporación vendrá a consolidar la de los demás. Pero en ambos casos se está formando una masa de vendedores que reconocen que la seguridad, la limpieza, la calidad y la variedad de los productos disponibles y la congestión de clientes afectan el flujo de compradores y que, en su conjunto, comparten el interés por maximizar ese flujo. De este modo los ambulantes van desarrollando diferentes tipos de invasiones en la vía pública, mismas que podrían clasificarse en "cinturones" y "concentraciones".

Los cinturones se producen cuando los ambulantes se instalan en torno a los mercados. Casos típicos son los formados alrededor del mercado de la Merced, las Navas o el mercado de Mixcalco. En ellos se observa la tendencia suplente de los ambulantes respecto a los mercados, tanto en materia de productos como en precios. Así los giros que no son atendidos por el núcleo, son abastecidos por el cinturón. De la misma manera, cuando el control de precios ocasiona una escasez de productos en el núcleo, estos se ofrecen en el cinturón a mayor precio, permitiendo que el suministro se mantenga. Incluso en cinturones como el de la Merced la competencia ha desplazado a los compradores hacia afuera, a tal punto que muchos comerciantes locatarios, sólo utilizan sus lugares dentro del mercado como depósitos de productos y prefieren hacer sus transacciones en la vía pública. Esto ha ocasionado una tendencia generalizada a "sacar" las ventas, de manera que resulta difícil distinguir si es el mercado o el cinturón el verdadero núcleo principal.

El segundo tipo de invasión lo constituyen las concentraciones de ambulantes que, a diferencia de lo que sucede en los cinturones, constituyen por sí mismas el núcleo de la actividad comercial. Adquieren un volumen una diversidad que las convierten en centros de atracción autosuficientes, que abarcan las más distintas formas del comercio de bienes y servicios. Pueden ubicarse en calzadas, avenidas o en localidades desprovistas de otros centros de abasto, cubriendo las demandas básicas de sus pobladores más cercanos.²²

²² Victor E. Tokman, "El comercio de alimentos en Santiago", en Klein y Tokman (compiladores), *El subempleo en América Latina*, Ed. CLACSO, Buenos Aires, 1979, pp. 392

Derechos sobre el suelo

Una vez que se ha tomado el espacio que habrá de convertirse en un puesto comercial, los ambulantes pintan sobre este los límites de sus derechos de dominio. En algunos casos respetan los pasajes para las tiendas, entradas o salidas de ciertos inmuebles, pero la mayoría de las veces se instalan pasando por alto las disposiciones viales y vecinales.

Al observar el comportamiento de los ambulantes ubicados en lugares fijos en la vía pública y especialmente desde que empiezan a desarrollar sus actividades podemos darnos cuenta de que existen cierta normatividad extralegal que se encarga de ordenar y regular el comercio ambulante. Existe una relación particular entre el comerciante y el sitio que ocupa, relación equivalente al ordenamiento legal, porque recae sobre un pedazo de la calle que es de uso público y confiere un derecho de dominio sobre él.

Su importancia reside en que desde el punto de vista del ambulante y su clientela, permite el aprovechamiento económico de las vías públicas que, en circunstancias normales, sólo servirían para el tránsito, el ornato o seguridad de la población. Del mismo modo ayuda a incrementar la escala de operación comercial y permite que los ambulantes puedan especializarse, puesto que el mayor espacio inherente a la ubicación fija es más eficaz como medio de almacenamiento de existencias.

El desarrollo de un derecho sobre la ubicación hace que el ambulante pueda ganarse la confianza de clientes y proveedores, y le da seguridad de hacerse de créditos para mejorar la operación de su negocio. Sin embargo, el carácter de este dominio territorial es de naturaleza transitoria, por ello tampoco puede crear expectativas de largo plazo sobre bienes que, como banquetas y calzadas, son de uso público.

En consecuencia, siempre está latente la amenaza de desalojo, especialmente cuando hay problemas de tráfico o presiones crecientes de los vecinos. De este modo los ambulantes tienen que vender en puestos que carecen de suministro de agua, electricidad, refrigeración, almacén, espacio adecuado para la exhibición o alguna de las otras características que facilitaría la oferta de un volumen regular de mercadería. La instalación de mejoras como baños, áreas de estacionamiento, jardines, resulta impracticable.

La imperfección de los derechos de dominio reflejan también en la manera en que los ambulantes pueden usar exclusivamente y enajenar sus puestos en la calle. En lo que se refiere al primer atributo, el uso exclusivo del puesto está en función de un largo proceso en el que la repetida ubicación en el mismo sitio permite la permanencia. De la misma manera, a medida que los ambulantes se multiplican, el uso exclusivo se refuerza, debido a que los lazos de vecindad e identidad entre ellos empiezan a garantizarlo efectivamente. En cualquier caso, el uso exclusivo hay que ganarlo permaneciendo en el lugar.

²¹ Daniel C. Lozano, "¿Quién legisla el comercio ambulante?", en *EMISIÓN*, Año XIII, No. 180, junio de 1941, pp. 32.

En algunos casos este uso está limitado por un sistema espontáneo de turnos que organiza el aprovechamiento de cada puesto por diferentes personas según transcurre la jornada de trabajo. Así, no es extraño ver desfilar temprano por la mañana al vendedor de desayunos, que llegadas las 10 ó 11 de la mañana deja paso al que vende almuerzos y así sucesivamente hasta el fin del día. La importancia económica de estos turnos reside en que, permiten que el emplazamiento de ambulantes se comporte como un gran almacén comercial, maximizando las economías de diversificación de los vendedores que las ocupan.

Por otro lado, en lo que se refiere a la enajenabilidad de los puestos, este segundo atributo está limitado por el hecho de vender un pedazo de vía pública a otro ambulante. La calle, en sentido estricto, le pertenece a la comunidad que nunca la va a ceder, de manera que la transacción versa, en realidad, sobre el derecho al explotarla económicamente. Por consiguiente, para asegurar esta operación es indispensable que el interesado obtenga el reconocimiento de los demás comerciantes.

La aparición de organizaciones de ambulantes contribuye a consolidar este proceso, pues desde entonces el reconocimiento que los ambulantes se dan entre sí es reemplazado por la pertenencia a la organización, y al paso del tiempo, por el pago de las cotizaciones y el acatamiento de los acuerdos.

Algunas instituciones públicas y privadas han estimado que \$8,395,232.50 pesos corresponden al pago de "mordidas" sin comprobantes y otros \$8,010,270.81 corresponden al pago de cotizaciones por derechos, estos datos son anuales a nivel nacional y confirman que el comercio ambulante destina importantes cantidades de dinero por concepto de gratificaciones para asegurar su permanencia en la vía pública. En el siguiente cuadro, se presenta un listado que enuncia el nombre de las ciudades y los líderes o representantes que perciben tales gratificaciones

CUADRO No.51. MONTOS POR CONCEPTO DE GRATIFICACIONES SIN COMPROBANTE
(Valores en pesos corrientes)

Ciudad	Promedio mensual por puesto ambulante	Receptores	Total por semana (*)
Puebla	35.00	Pública Indefinida	311.650
Chihuahua	47.50	Unión	114.25
Monterrey	35.00	Sindicato de camioneros	33.125
Cd. Juárez	47.50	Sindicato	447.512
Cd. México	152.50	Indefinido	6,336.697

FUENTE: Encuesta Nacional de Comercio Ambulante (ENAC) 1992

El solo hecho de que un puesto en la calle tenga un precio es una evidencia de que el ambulante ha anticipado correctamente que sus clientes valorarían el lugar por la conveniencia que presentaba para sus compras. De manera que cuando un ambulante lo adquiere, si bien no es ya el primero en valorarlo, recibe a través del precio pagado información necesaria acerca del valor que sus clientes le reconocen al puesto.

Las organizaciones de autodefensa

A medida que los ambulantes comienzan a advertir que han ido formado concentraciones económicamente valiosas, crecen sus estímulos para organizarse a fin de tratar de preservarlos, puesto que sus derechos de dominio no les proporcionan seguridad suficiente.

De esta manera, surgen organizaciones de autodefensa constituidas con el objetivo principal de proteger la ocupación territorial de nuevas invasiones, de la resistencia de los vecinos perjudicados y de la represión de las autoridades. Llegado el momento, están dispuestas a oponerse hasta por la fuerza a cualquier agresión.

Al paso del tiempo han venido a sumarse a las tradicionales funciones de autodefensa de estas organizaciones otras tareas, a medida que las autoridades han presentado una mayor atención al problema, e inclusive, manifestando su disposición a dialogar o aun a cooptar con los dirigentes. Así han tratado de movilizar a los ambulantes para demostrar que tienen respaldo político, integrándose a movimientos o partidos políticos.

Sin embargo, estas organizaciones de autodefensa, inclusive en los casos de mayor sofisticación, tienen poca cohesión interna. Se ha observado que la mayor o menor participación activa de los ambulantes es directamente proporcional al riesgo que corren sus derechos de dominio, de forma que responden preferentemente a los beneficios que de modo individual pueden conseguir, antes que los beneficios colectivos que los dirigentes les ofrecen.

De ahí que por regla general, los ambulantes individualmente tratados prefieran desconocer a sus organizaciones cuando ello les permite obtener alguna ventaja. Del mismo modo, su lealtad hacia los dirigentes parece ser bastante pragmática. Como su preocupación principal es conseguir mayor seguridad, los ambulantes seleccionan a sus dirigentes teniendo en consideración sus contactos políticos y burocráticos.

En lo esencial, estas organizaciones se constituyen a dos niveles. El primero es el sindical o asociativo y el segundo, el federativo.²⁴

El primer nivel de la organización es de pequeña escala, reúne por lo general a los ambulantes de algunas cuadradas y adoptan la denominación de asociaciones. Así, las decisiones se toman en asambleas y en un cuerpo ejecutivo encargado de ponerlas en práctica.

En lo que respecta al nivel federativo, la organización abarca mayores espacios que las asociaciones y tiene por tanto una mayor escala de funcionamiento. Y al igual que las primeras, se

²⁴ Abel Santaña Hernández, "El paratario impone ley y presencia de norte a sur", en EPOCA, No. 63, agosto de 1977, p. 12-23.

dedica a responder a las agresiones estatales pero suele negociar más los problemas comunes vinculando a estos sectores poblacionales con las autoridades.

A continuación se presenta un listado que enuncia el nombre de las ciudades, así como los líderes o representantes de algunos grupos de comerciantes ambulantes, en donde se incluye el nombre de algunas organizaciones y las ciudades en donde se desenvuelven.

**CUADRO No. 54 PRINCIPALES ORGANIZACIONES DE
COMERCIANTES AMBULANTES**

Ciudades	Nombre de la Organización
Zamora	Unión Comerciantes del Valle (U.C.V.)
Querétaro	Unión de Comerciantes y Fabricantes de Querétaro
Cd. Juárez	C.N.E. C.R.T. Francisco Villa (C.F.V.)
Reynosa	Unión de Comerciantes de Reynosa (U.C.R.)
Ecatepec	Unión de Comerciantes Ambulantes
Tepec	C.I.M. C.T.M. U.N.E. (Comerciantes de pequeños)
Cd. Victoria	Organización de Comerciantes Ambulantes
Monterrey	C.T.M. C.R.T.C. U.N.E.
Acapulcan	Organización de Comerciantes Ambulantes
Tehuacan	C.U.T.E.M. (Comerciantes Unidos de Tehuacan)
Tehuacan	C.T.M. y C.N.E.P.
Orizaba	C.R.T.M.
Atlixcoatlán	C.R.T.C. C.T.M.
Guamantla	C.T.M.
Mexicali	C.T.M. C.R.O.M. (Comerciantes de Baja California)
Mexicali	C.T.M.
Ensenada	Organización de Comerciantes Ambulantes
Ensenada	Unión de Comerciantes Ambulantes
Cd. Hidalgo	Unión de Comerciantes Ambulantes

FUENTE: Encuesta Nacional de Comercio Ambulante, CONCANACO, 1992

Los proveedores del comercio ambulante

El comercio ambulante ha establecido una serie de relaciones con sus proveedores, las cuales dependen del giro de venta.

1. *Frutas y verduras.* En la comercialización de estos productos existe toda una cadena de intermediarios que encarecen el producto; además, los ambulantes se ven sometidos a las condiciones impuestas por sus proveedores mayoristas:

- a) Estos escasean los productos, así es que los minoristas tienen que madrugar o formar largas filas para conseguirlos.
- b) Los ambulantes reciben frutas y/o verduras malogradas que posteriormente les ocasionaran algunas pérdidas.
- c) Los mayoristas o acopiadores ejercen un control sobre los ambulantes a través de la amenaza de no abastecerlos de mercancía.

En esta rama, los vendedores ambulantes de frutas, verduras o tubérculos tienen una participación muy baja en la ganancia total del capital comercial que es dominante en este sector y la mayor apropiación de excedente corre a cargo de los mayoristas e intermediarios.

2. *Artículos textiles y de cuero.* Los vendedores de textiles y de cuero tienen la posibilidad de abastecerse de varias fuentes. Las principales son:

a) Las grandes fábricas de telas y textiles. Es una minoría de los ambulantes que se abastece de estas fuentes, aunque las grandes fábricas venden más barato y a veces dan facilidades de crédito, pocos son los comerciantes que dependen de ellas porque se necesita un fuerte monto de capital inicial, pues sólo se pueden comprar cantidades grandes.

b) La mayoría se abastece de pequeños talleres de confección o de fabricación de zapatos, bolsas, petacas, etc. Estos talleres suelen ser clandestinos, que contratan fuerza de trabajo femenina o infantil.²⁷

c) Gran parte de los ambulantes de textiles compra a mayoristas o intermediarios, que se mantienen frente a otras fuentes de abastecimiento porque dan mayores facilidades, dan crédito, venden surtido o en cantidades muy pequeñas. También porque tratan de mantener un monopolio, bajo el secreto profesional de que todo distribuidor, no divulgue la dirección de los talleres donde realizan sus compras, es decir, tratan de ser exclusivos en determinados productos.

d) Hay otros ambulantes que son directamente dependientes de empresas o casas comerciales, las que abastecen a consignación, a comisión o a crédito. Esta forma de abastecimiento determina que se trate de ambulantes que participan en campañas de realización o en determinadas épocas del año.

²⁷ José Luis Lozano, "Ciudad, mujer y conflictos: el comercio ambulante en el Distrito Federal", en ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS Y URBANOS, Vol. VI, No. 13, septiembre-diciembre de 1931, pp. 6-7.

3. *Artículos varios* Los vendedores ambulantes de bisutería, artículos personales, para el hogar, electrónicos, juguetes, etc. Compran exclusivamente en tiendas mayoristas y medianas. En gran parte se trata de productos importados que se consiguen con los importadores directos o con intermediarios menores y las facilidades se logran sólo si existen relaciones de confianza, fincadas en la puntualidad de los pagos.

4. *Pasteles, alimentos chatarra, helados, hot-dogs*. En este giro, existen dos tipos diferentes de organización. Existe una serie de ambulantes que son directamente dependientes de las grandes fábricas. Por ejemplo, hay fábricas de dulces que distribuyen gran parte de su producción por intermedio de ambulantes. Parece que este comercio está organizado por comerciantes que emplean vendedores ambulantes asalariados. Otras empresas, como las de helados proporcionan la unidad ("carrito") debidamente equipada, gestiona permisos de venta y ocupan personal para que realicen la venta, otorgándoles una comisión por las mismas.

La comercialización de pan y pasteles tiene otra organización. La mayor parte de los ambulantes compra a panaderías que se han especializado, en algunos casos, estas panaderías envían a sus trabajadores a ofrecer o promocionar el producto en las calles pagando con salarios o fijos o en la forma de participación porcentual en la venta.

5. *Comidas y bebidas preparadas en la calle*. La mayor parte de los vendedores de comida preparan sus productos ellos mismos, entonces son a la vez productores y comerciantes. Compran los insumos necesarios para la producción en mercados minoristas o mayoristas por lo que no se puede comprobar algún tipo de dependencia de proveedores.

La competencia con el comercio establecido

Mucho se ha hablado de la competencia desigual que existe entre el comercio ambulante y el comercio establecido, siendo este último el más afectado en sus niveles de venta. Sin embargo, podemos distinguir dos casos diferentes.

caso a. Producto y margen de comercialización casi iguales.

Hay casos en los que, los ambulantes y los comerciantes establecidos que trabajan el mismo giro, compran más o menos al mismo precio y con calidad similar. Entonces, habría de suponerse, que existe una competencia muy fuerte entre los dos tipos de comercio. El pago de impuestos y del local del comercio establecido, de alguna manera se equiparan a las cuotas, derechos de suelo y otras aportaciones, a las que se ven sujetos los ambulantes; así que el ambulante no puede vender a un precio significativamente menor que los comercios establecidos.

En su competencia, ambos tienen ventajas:

El comercio establecido puede ofrecer un surtido más grande y formas de exhibición más atractivas, mejores posibilidades de diversificar sus fuentes de abastecimiento y dar a sus clientes precios fijos, facturas y garantías para que los clientes no sientan el riesgo de ser "engañados".

El ambulante por su parte, tiene más posibilidades de manipular los precios rebajar para tener más clientes o subirlos en los casos que les sea posible, su ubicación fuera de los mercados o establecimientos los hace allegarse de clientes apresurados, o les permite llegar a sectores que carecen de otras formas de abastecimiento de productos.

caso b. Producto y precio de venta diferenciados

En esta situación, el comercio establecido y el comercio ambulante venden productos diferentes o de calidad diferente. Es común que los comerciantes con local vendan productos industriales de una calidad más alta o un diseño más moderno, etc.; por consiguiente su clientela, la constituyen las capas de mayores ingresos. En cambio, los ambulantes venden productos de pequeños talleres o productos industriales con fallas o defectos, a precios bajos, que más bien son preferidos por las capas de menores ingresos.

En otros casos, se trata de mercados diferenciados, como la venta de comida y bebidas preparadas, donde el comercio establecido no encuentra competencia en la venta ambulante y viceversa, quizás habría competencia entre los dos tipos de comercio por algunas capas intermedias de consumidores que compran en ambos.

En general, la existencia de pequeñas unidades dedicadas al comercio ambulante en proceso de acumulación señala que son capaces de desenvolverse y crecer pero en el contexto de las circunstancias antes mencionadas (sacrificio de los niveles de vida y la evasión de las responsabilidades legales). Corrientemente, lo que estas unidades hacen es -dada la estructura concentrada del capital- reducir el nivel de remuneración de la fuerza de trabajo a la abundancia relativa de ese factor.

En definitiva, la formación de capital que realizan algunos comerciantes ambulantes, se logra en base al severo sacrificio de la calidad de vida familiar, evadiendo las responsabilidades legales y muchas veces sin el apoyo y hasta hostigamiento del sector público. En nuestro país, donde el capital se encuentra muy concentrado, estos mecanismos alternativos de formación y utilización del capital constituyen una forzada vía alternativa de crecimiento para amplios sectores "cuentapropistas" de la población.

Ya se señaló que esa vía no solo representa un elevado costo social, sino que al mismo tiempo altamente azarosa por las debilidades y vulnerabilidades que caracterizan las circunstancias del ambulante. En la medida que buena parte de la acumulación se sustenta en la comprensión o postergamiento del consumo familiar, un límite ya indicado es la dificultad de mantener esos bajos niveles de subsistencia. Aparecen imprevistos familiares (enfermedades, accidentes y otros gastos domésticos) y una presión casi permanente para expandir lo que se considera necesidad básica de subsistencia, lo que internaliza cada familia como necesidad básica va cambiando con el tiempo.

Por otra parte, las debilidades constitutivas y de articulación que distinguen al comercio ambulante las hacen muy vulnerables a las oscilaciones de la actividad económica en su conjunto. Aun los comercios de mejor desempeño relativo no están en posición de absorber importantes discontinuidades en la acumulación lo cual, en condiciones de bajas o inexistentes reservas, compromete el giro del negocio más allá de lo circunstancial, lo que pudiera ser la situación desfavorable.

En tanto el comercio ambulante logra movilizar fuerza de trabajo asalariada, se desarrollan en su interior relaciones desiguales de trabajo en favor del dueño del negocio. Mientras exista fuerza de trabajo obligadamente dispuesta a aceptar bajas remuneraciones, esas relaciones se

reproducirán conservando, eventualmente, los márgenes de acumulación anteriores. Sin embargo, a medida que crezca la unidad comercial o aparezcan mayores regulaciones con los programas oficiales de apoyo, las condiciones para mantener esos niveles de salarios se verán afectados.

Con el crecimiento y su mayor visibilidad y exposición a otros agentes económicos y entidades del sector público, se incrementa también el riesgo de mayor fiscalización estatal y de los consiguientes requerimientos de efectivizar responsabilidades legales. Algunos de los procedimientos que el pequeño comerciante utiliza para evadirlos, comenzarán entonces a ser cada vez más difíciles de mantener.

Tampoco debemos menospreciar que algunos casos especiales favorecidos por circunstancias de excepción, puedan transformarse en unidades establecidas más consolidadas y con una aceptable tasa de crecimiento. Lo que sí resulta difícil, es que segmentos significativos del comercio ambulante puedan iniciar esa transición²⁴.

Como puede verse, al considerar las posibles soluciones y mecanismos de apoyo a estas unidades, se debe tomar en cuenta que, el comercio ambulante es una actividad necesaria para el desarrollo económico de las ciudades, el cual requiere de la combinación de programas específicos y de medidas más amplias de política que incidan sobre la dinámica de los procesos prevalecientes de acumulación y subsistencia en esta actividad.

²⁴ Casos exitosos pueden extender la creencia de que existen oportunidades con límites amplios para todos.

CONCLUSIONES

Uno de los rasgos más característicos del proceso de modernización en América Latina fue sin duda el escaso ritmo de creación de puestos de trabajo. El modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, permitió en general, alcanzar un ritmo aceptable de crecimiento del producto bruto, que no se tradujo sin embargo, en una expansión correlativa en la creación de suficientes empleos en los centros urbanos.

Las causas de este comportamiento son conocidas. En primer lugar, una parte importante de la estructura productiva se instaló para atender a los sectores de mejores ingresos, cuyo consumo era pequeño pero altamente diversificado. Y en segundo lugar, gran parte de la industria de la región surgió en un período de expansión de las grandes empresas a nivel mundial, y por lo tanto se establecieron como filiales de las mismas, condicionando el tipo de bienes producidos y la tecnología utilizada.

De este modo, la persistencia de los problemas de empleo se confirmó como uno de los desequilibrios estructurales más preocupantes para los latinoamericanos. Históricamente, los desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo en las áreas urbanas son resultado de las elevadas tasas de crecimiento demográfico anteriores y de los movimientos migratorios hacia las ciudades. Así se crearon las condiciones para que surgiera un "sector residual" que, a falta de un sistema de seguridad social, cumple ahora, el papel de refugio de todos los expulsados o no absorbidos por el sector moderno.

Empero, si bien este diagnóstico es ampliamente compartido, no acontece lo mismo con la explicación. Los primeros intentos se remontan a las discusiones sobre marginalidad que tuvieron lugar desde comienzos de los sesenta. Su planteamiento central argumentaba que era posible distinguir entre los pobladores marginales y la sociedad moderna. En particular, la marginalidad económica sostenía que el fenómeno se agravaba por la penetración del capital imperialista, en alianza con las burguesías nacionales que resultaron ser elementos clave para el desarrollo, provocando un proceso de diferenciación en la estructura económica que acentuaba el abismo entre los dos sectores.

En el enfoque de la marginalidad urbana de las teorías de la dependencia no hay una concepción dual. Los marginados son vistos como un residuo del sistema, es decir una sobrepoblación relativa que no era ni sería requerida por el capital, dadas las características de la estructura productiva de las economías periféricas.

Posteriormente, la búsqueda de una mayor precisión conceptual llevó a los teóricos del PREALC, a los neomarxistas y a los neoliberales, a continuar la reflexión sustituyendo el uso de "lo marginal" por lo "informal", considerándolo como parte de una estructura económica dual (formal-informal). Pero al abordar con cierto detalle los adelantos teóricos y metodológicos de cada una de estas propuestas, no nos fue posible manifestar inclinación explícita por alguno de ellos.

La explicación a este proceder tiene que ver con las razones que se exponen a continuación:

1. Diferimos de aquella posición que dualiza artificialmente la realidad, agrupando por un lado los procesos económicos conocidos, y por otro incluyendo aquellos fenómenos que no son tan fácilmente descifrables. La dualidad formalidad-informalidad es un método que sacrifica la heterogeneidad y diversidad social, por modelos simplificados de explicación. Es arbitrario albergar dentro de un mismo "sector" a pobladores suburbanos, microempresas, economías domésticas, artesanales y/o familiares; comercio ambulante en sus más diversas formas, desocupados de la industria, en fin, a cuanto grupo humano escape de lo definido como formal (que también implica determinados problemas).

Igualmente inadecuado es mezclar en el otro sector (el formal) a los trabajadores asalariados, la administración pública, los bancos, los monopolios públicos y privados y empresas de los más diversos giros y tamaños.

Además, como suele ocurrir con toda clasificación dicotómica, hay implícita una valoración jerárquica. Uno de los polos (en este caso, el formal) es visto como lo deseable mientras que, el polo opuesto (el informal) es la negación de lo deseable. Hay de ante mano, la propuesta de que el sector a estudiar y transformar es el informal, cuando el otro no tiene problemas, es moderno y eficiente. Y si acaso genera dificultades, estas se transfieren al informal.

Esta visión que idealiza al sector informal e identifica como deficiente, contrasta con la realidad. En la práctica es fácil encontrar atributos asignados teóricamente al sector informal en las unidades o individuos clasificados dentro del sector formal. Asimismo, las unidades o individuos clasificados como informales, con frecuencia poseen características consideradas como típicas de lo formal.

Establecer una dicotomía de este estilo significa ante todo, sobresimplificar y limitarse a realizar sencillas estratificaciones en base a tipologías que corren el riesgo de ignorar la dinámica del sistema económico.

Esta dificultad para dividir a las economías urbanas en dos partes significativamente distintas entre sí y homogéneas cada una de ellas, se hace más evidente cuando se enfrenta con la realidad concreta.

2. Los enfoques hasta ahora predominantes en la academia, son el del PREALC (con sus últimos refinamientos) y el de los así llamados "neomarxistas". Estas dos maneras de concebir al sector informal parecen aludir a momentos diferentes en el desarrollo económico de México y Latinoamérica. PREALC partió de la comprensión de la informalidad como sector generado durante el proceso de modernización en la región y, en concreto de su base material (la industrialización sustitutiva de importaciones), contextualizándolo en relación con la autogeneración de empleo por la fuerza laboral excedentaria no absorbida por el sector más

dinámico. En investigaciones posteriores se tomaron en cuenta las tendencias oligopólicas del sector moderno en las distintas economías latinoamericanas y la incorporación de agentes que operan desde el lado de la oferta del mercado laboral, mismos que ampliaron su horizonte histórico. Por ello, en esta concepción el SIU estaría integrado por unidades no típicamente capitalistas.

Para el punto de vista neomarcista, la profunda crisis económica de la década de los setenta, llevó a que las empresas tomaran diversas medidas para adecuarse a la caída de la demanda y evitar, en lo posible, reducciones substanciales en su tasa de ganancia. Entre todas las medidas implementadas, las más exitosas fueron "la transferencia de plantas productivas" hacia países periféricos, la robotización, el debilitamiento de la clase obrera, la oposición a la regulación estatal y la informalización de ciertas actividades. La informalización en este caso, significa una de las estrategias seguidas por los países capitalistas centrales para alcanzar un mayor grado de adaptación a las fluctuaciones de la demanda; lo que decir, que el SIU representa relaciones asalariadas encubiertas para eludir la regulación salarial y así disminuir los costos de producción del gran capital. De este modo, la informalidad constituye un fenómeno propio de la economía capitalista a escala mundial, por lo menos desde el siglo XIX, y en realidad lo nuevo del capitalismo contemporáneo no es la masiva presencia de formas productivas calificadas de informales, sino más bien el peso de las relaciones entre el capital y el trabajo, a partir de la construcción del Estado benefactor en el mundo industrializado y la presencia del Estado populista en regiones como América Latina.

Hernando De Soto y su corriente neoliberal, han señalado como causa evidente del hecho informal, el abigarrado conjunto de normas legales establecidas por el Estado, características más bien de un Estado mercantilista pero no del Estado Capitalista Moderno. Para este enfoque América Latina sigue rigiéndose por los principios básicos de dos siglos atrás; es decir por el orden impuesto por la reforma borbónica en el último periodo colonial.

3. Cada una de las anteriores perspectivas teóricas consideran las relaciones entre la actividad formal y la informal de manera diferente. El análisis de sus posiciones contrastantes, proporcionará un antecedente más, de lo ambiguo del concepto.

Entre los defensores de la teoría de la marginalidad, suponen que este sector es autónomo en relación con el resto de la economía. Explican que el sector marginal se caracteriza por brindar ocupaciones, así como bienes y servicios a los grupos de menores ingresos de la población urbana; los propietarios, sus familiares no remunerados y los empleados "trabajan unos para los otros" y se compran mutuamente sus productos.

En la conceptualización OIT-PREALC existe una articulación de subordinación entre los dos sectores. El sector informal se percibe como un "exportador" de toda clase de productos, pero en especial de servicios; jugando un papel clave en el proceso de distribución ya que se encuentra cerca de los consumidores finales, suministra crédito a los adquirentes y les vende de acuerdo a sus requerimientos. En esta situación se afirma que los comerciantes del sector

informal están insertos en un sistema de intercambio vertical con el sector formal.

La perspectiva de De Soto implica que la articulación entre los sectores informal y formal debe entenderse como una toma de mando desde abajo de la economía regulada. En vista que para De Soto la economía informal no es un sector preciso, él nunca explora sistemáticamente la relación entre los dos sectores, argumentado en cambio, que los dos se encuentran en relación antagónica. Los empresarios informales simplemente terminarían con el enclave formal protegido por el Estado, ya que la relación entre la informalidad y el selecto sector formal es fundamentalmente política. De Soto no trata de analizar la conducta de los dos sectores durante los ciclos económicos.

Para la Alejandro Portes y sus seguidores, las actividades informales son simplemente facetas alternativas de la misma economía y su articulación adopta una "geometría variable" dependiendo del alcance de la regulación estatal y de los requerimientos de las empresas capitalistas y del tamaño y de las características de la fuerza laboral. La articulación de ambos sectores es el centro del enfoque neomarxista y los investigadores relacionados con él han documentado sus múltiples formas, así como su carácter esencialmente prosiclico. Según este enfoque las formas de articulación pueden asumir una funcionalidad en sentido indirecto, la cual muestra que ciertos tipos de actividades informales contribuyen a la reproducción de la fuerza de trabajo urbana, no tanto proveyendo de bienes y servicios más baratos sino más bien posibilitando el acceso al consumo de los mismos por mecanismos de distribución. En lo que atañe a la funcionalidad de tipo directo, se plantea la posibilidad de extender la comprensión de la llamada informalidad hacia salidas que con la actual crisis, han ido ganando terreno, como es el caso de la subcontratación.

4. La composición interna del sector informal no parece claramente homogénea o heterogénea. En las reflexiones de los años setenta se proyectaban imágenes homogéneas de la informalidad: el PREALC le redajo al trabajo por cuenta propia y los neomarxistas argumentaron la existencia de un proletariado informal como única categoría explicativa de la composición social de este fenómeno. En años posteriores ambos enfoques modificaron sus posturas; el PREALC afirmó sostenidamente que el sector informal ocupaba el último estrato tecnológico de economías heterogéneas. Solo De Soto mantiene una visión uniforme estimando el mundo informal como un semillero empresarial, cuya dinámica se explicaría únicamente por estar orientada hacia la acumulación.

En general, es evidente que los criterios utilizados para discernir que es y qué no es heterogéneo han dejado líneas divisorias muy difusas, problema que plantea la interrogante a cerca de qué tipo de diferencias son indicativas de heterogeneidad productiva, de segmentación en los mercados laborales y de distribución del ingreso.

5. La unidad de análisis parece muy poco precisa, en cada de las propuestas. El enfoque de la marginalidad se propuso en un principio, identificar a los individuos marginales como aquellos habitantes con malas condiciones de vida, falta de oportunidades de trabajo, sin acceso a la educación y a la atención médica; posteriormente, la unidad de análisis se trasladó al tipo de actividad económica, como un conjunto de unidades que laboran bajo un régimen distinto al capitalista.

En la elaboración teórica del PREALC surge la imprecisión, respecto al universo de referencia. A veces su unidad de análisis se identifica con el establecimiento y otras con un segmento de la fuerza de trabajo (generalmente, la parte excedente).

En la interpretación neomarxista diríamos que, en un primer momento, la unidad de análisis serían las tanto las actividades dinámicas, como las de subsistencia directa dotadas de nueva funcionalidad por el capital, mientras que en las propuestas actuales se reducirían a actividades no reguladas pero que generan algún ingreso.

En cuanto al trabajo de De Soto, no se hace explícita la unidad de estudio, aunque creemos que ésta debería ser la actividad de naturaleza extralegal.

6. Todas las estimaciones sobre el tamaño de la informalidad sufren de serias limitaciones provenientes de la brecha existente entre el concepto establecido y el indicador elegido para representarlo.

La marginalidad desaliana e identificó a la población marginal sobre la base de un conjunto de indicadores de naturaleza ecológica, social, política, psicológica y cultural, en esencia se trató de construir un conjunto de indicadores referidos a individuos con determinados valores. Sin embargo, en los hechos las dimensiones no tuvieron igual peso: se privilegio el indicador ecológico y en base a él se ubicaron los cinturones de miseria urbana.

Para el PREALC, el SIU¹ está compuesto por la suma de los trabajadores autoempleados y los familiares no asalariados, menos profesionales, técnicos y el servicio doméstico.

De Soto y sus colaboradores miden directamente al sector a través de encuestas con los participantes de actividades económicas extralegales seleccionadas. Sin embargo, sus estimaciones han sido fuertemente criticadas por el deficiente uso de métodos econométricos y porque no distinguen entre trabajadores y empresarios.

En el caso del neomarxista, se utiliza como indicador a aquella proporción de la población económicamente activa que ha sido privada del seguro social. Sin embargo, los datos utilizados son de dudosa calidad y deficiente cobertura, lo que trae como consecuencia aproximaciones muy burdas de los trabajadores asalariados no cubiertos de protección social, que por cierto son una categoría de empleo considerada como formal para el PREALC.

Los esfuerzos por cuantificar la magnitud de la informalidad, en un contexto en el cual las estadísticas fueron diseñadas para captar mercados regulados, ha llevado a la constante búsqueda del mejor indicador, el cual no se ha encontrado hasta el momento. La razón ello, es quizá que las formas de medición basadas en un conjunto de supuestos difíciles de sostener. Entre los que destaca la identificación entre el tamaño del establecimiento y las características de sus ocupados y todos aquellos múltiples atributos de funcionamiento que debieran ser observados simultáneamente.

Además, es importante observar que la convergencia entre los procedimientos de medición y el análisis propiamente teórico, ha llegado a disimular importantes diferencias conceptuales entre los enfoques estudiados, y también ha enmascarado las deficiencias u errores explicativos de cada uno. Incluso se ha dado el caso de que los indicadores utilizados se han independizado tanto de la formulación conceptual, al punto de que algunas corrientes intenten introducirlos forzadamente en su discurso teórico.

7. Para acabar con la ambigüedad de la construcción de los sectores (formal e informal) a partir de unidades de producción o individuos, se ha dado cierta convergencia en acotar el universo de estudio, a las unidades de producción y distribución (incluidas las unipersonales). Para distinguir cuáles forman parte del SIU se ha reconocido la necesidad de utilizar un único criterio. Al respecto, hay quienes se inclinan por el uso de algún criterio legal y quienes optan por el tamaño de dichas unidades. Así, el SIU estaría integrado por unidades de pequeña escala (de acuerdo al número de trabajadores que emplean), o por aquellas unidades que se desempeñan fuera de las normas legales establecidas.

Sin embargo, no existe acuerdo, respecto a cual de los criterios de legalidad es el más conveniente. Algunos se inclinan por privilegiar el cumplimiento del pago de impuestos (Roubau 1988), el registro del establecimiento ante la Secretaría de Hacienda o los que destacan el tipo de relaciones laborales que existen dentro de la unidad (Portes 1993).

En cuanto a utilizar el criterio del tamaño de las unidades, si bien es el más preciso y el que ha logrado mayor aceptación, llega a captar muchas pequeñas unidades que tienen características "atípicas", como la alta rentabilidad, fuerza de trabajo calificada, etc. Situación que provoca, volver a proponer atributos que eliminen a estas unidades atípicas como componentes del SIU (Pakistán 1994), dado que predomina la idea, de que lo informal es precario. Por lo tanto, en esta perspectiva el estudio de la informalidad se convierte en una búsqueda de actividades precarias, volviéndola poco prometedora.

8. Las últimas corrientes más difundidas en América Latina sobre el sector informal, presentan diferencias marcadas respecto al programa político que proponen.

Las recomendaciones del PREALC son, en esencia tan simples como la imagen dualista de las economías latinoamericanas que propone, si el sector informal es un rezago del pasado; su completa absorción dentro de la economía formal requiere de inversiones sostenidas por el

Estado en actividades productivas durante largos períodos. Y en vista de que el sector informal es contracíclico a la economía moderna, el crecimiento sostenido de esta última debe absorber la fuerza de trabajo informal, conduciendo así a su desaparición.

Para De Soto, la excesiva regulación estatal es la causante de reprimir el potencial empresarial de los productores y comerciantes informales. Entonces para que la economía ingrese a lo que él llama el "nuevo camino" del desarrollo, la intervención del Estado debe ser retirada de manera efectiva de la economía para que las fuerzas de la oferta y la demanda operen libremente.

El enfoque neomarxista tiene puntos en común con ambos grupos de recomendaciones de políticas, pero también difiere de ellas significativamente. En general, promueven una mayor flexibilidad de los controles estatales pero no la completa liberalización de ellos, y la reducción de incentivos entre las grandes empresas para participar en prácticas informales. Las protecciones básicas impuestas por Estado tales como salario mínimo, seguridad en el lugar de trabajo, atención médica y planes de retiro deben mantenerse, pero la mayor flexibilidad en el trabajo debe obedecer a una regulación menos estricta.

Todas estas razones nos revelan como una vía, abandonar el concepto de Sector Informal Urbano, tarea que parece realmente difícil sobre todo cuando su popularidad y aceptación en los ámbitos académicos, políticos y populares parece ya irreversible.

Sin embargo, si se desea identificar a aquellos grupos que sobreviven con mayores dificultades, es imprescindible sustituir al SIU por categorías más precisas para facilitar el apoyo institucional a quienes así lo requieren.

En este sentido, preferimos mantener el uso de categorías ya establecidas. Al nivel ocupacional es mejor tratar el trabajo no asalariado tomando en cuenta las actividades en las que predomina y las condiciones en las que se desarrolla. Al nivel de las unidades económicas, puede diferenciarse entre aquellas que se dedican a la producción, al comercio a los servicios, y establecer cuales son características más importantes. O puede tomarse como objeto de estudio a la unidad doméstica, con el fin de conocer las formas de articulación familiar y sus medios para subsistir en las grandes ciudades. La riqueza de este tipo de investigaciones seguirá aportando elementos que sin duda explicaran mejor la realidad económica y social de Latinoamérica.

De este modo, fue nuestra propuesta, establecer un breve diagnóstico de las condiciones en las que se desempeñan las microunidades dedicadas a la manufactura y al comercio ambulante en nuestro país, destacando la relación que existe entre la unidad de producción y la unidad doméstica.

Los aspectos que nos parecen más relevantes de este ejercicio son:

a) En términos generales, los requisitos indispensables para establecer una microunidad productiva son: 1) disponer de cierta cantidad de dinero, maquinaria y/o materias primas; 2) tener acceso a trabajadores con las habilidades requeridas para producir un bien específico, sea que provengan de la familia o del mercado de trabajo; 4) que exista demanda para sus productos, en un mercado ampliado o para compradores particulares. Estos requisitos se pueden ver modificados por las relaciones que existen con otras empresas (tales como la maquila) y varían en dimensión de una rama industrial a otra, lo que en sí, constituye un factor de explicación de porqué la microindustria es aparentemente más abundante en ciertas actividades donde los requisitos son menos estrictos y las relaciones de maquila más frecuentes.

b) La constitución de una microunidad productiva puede obedecer a muy diversas razones, desde la necesidad de obtener ingresos, a falta de alternativas para mantener el patrimonio familiar, hasta la intención de llevar a cabo una acumulación individual de riqueza, pasando por deseos de independencia a partir de una dotación inicial de recursos. Sin embargo, y según los resultados obtenidos, en la mayoría de los casos, se crean como parte de una estrategia de vida para un importante número de unidades domésticas. Esto significa que los objetivos que persigue la "empresa" (formas de acumulación y reproducción del capital) se enmarcan dentro de las necesidades de consumo familiar.

c) El uso de relaciones no capitalistas es frecuente y consisten en una serie de ocupaciones no generadas en forma directa por el capital y en las que la fuerza de trabajo no se cambia por un salario. Son la mayor parte de los casos ocupaciones autogestadas que varían en estabilidad y retribución. Según la información analizada son actividades donde predomina el trabajo por cuenta propia con un fuerte contenido de trabajo familiar: el 80% del total de ellas desempeñan sus labores con la participación de los parientes más cercanos.

d) La composición sectorial de estas actividades mantiene estrecha relación con el tipo de demanda por lo producido. Los datos indican que es primordialmente en la esfera de la circulación y distribución de mercancías, donde proliferan este tipo de microunidades. Por ejemplo, el comercio ambulante que representa el 50% del total, puede presentarse en distintas modalidades: el ambulante que no posee un lugar fijo, los ambulantes que tiene un lugar semifijo, las ferías y los tianguis entre otros.

En la esfera de la producción destacan la preparación de alimentos, carpintería y calzado. Se trata de pequeños talleres, cuya producción es demandada no sólo por clientes particulares, sino también por medianas empresas que de este modo abaratan costos sus producción y se desligan de enfrentar problemas de estabilidad familiar, formación de sindicatos, pagos de seguro, etc.

e) También hay que destacar que en el seno de los hoy pequeños productores y comerciantes, la trayectoria laboral de ingreso es muy diversa: un fuerte contingente, compuesto por un número mayor de mujeres, entra por primera vez a la estructura productiva, incorporándose directamente a estas actividades. Otro grupo, no despreciable sólo se ha desempeñado en trabajos independientes, sin haber tenido nunca experiencia como asalariado. Y también hay una proporción menor que siempre fue asalariada; de éstos, algunos se incorporaron en momentos de crisis y otros en períodos de auge.

f) El trabajo no asalariado (patrones, cuentapropistas y trabajadores familiares) observa una gran variación hacia arriba y hacia abajo en el nivel escolar. El 34.42% de estos ocupados tiene estudios de licenciatura, mientras que el 17.16% tiene como nivel máximo, la educación primaria. En general, el 88.05% de los participantes en estas actividades cuenta con algún tipo de capacitación. De este modo, si tuviésemos que afirmar que el SIU está constituido por fuerza de trabajo mal preparada, diríamos que se trata de una verdad a medias.

g) Como en el caso del nivel escolar, las remuneraciones obtenidas en las microunidades varían desde aquellos individuos que perciben menos de un salario mínimo, hasta aquellos que perciben más de cinco salarios mínimos. De acuerdo con las cifras, el 18.2% de los no asalariados reciben menos de 1 S.M., el 65.6% entre uno y cinco, y el 16.2% más de cinco salarios. En el caso de los asalariados del sector "formal", las cifras son 47.7, 41.6 y 9.7%, respectivamente. Directamente puede decirse que el tipo de trabajos que se consideran como informales no coinciden necesariamente con bajos ingresos.

h) En algunos casos, estas unidades son incapaces de crecer, por haber muchos factores que operan en su contra. Esto lleva a que, si bien en algunos casos, la microempresas constituyen un medio adecuado de acumulación familiar, son también una unidad económica de poco provecho en virtud de las muy bajas (o nulas remuneraciones) de algunos de sus miembros. Sin embargo, cuando aumenta la participación del trabajo asalariado en la microunidad se pueden efectuar una serie de transformaciones sobre la escala y las características técnicas del proceso de trabajo, en general positivas para la reproducción ampliada de la unidad. En este caso, la unidad familiar participa solamente en la organización, supervisión y control del proceso; empero, este tipo de unidades tiende a desaparecer por la magnitud de los problemas económicos que sufre actualmente nuestro país.

Tal panorama complejiza la imagen simplista de que el SIU crece como refugio al desempleo y que la hipótesis de precariedad en las condiciones de trabajo resulta ser una afirmación poco generalizable.

Se debe tener más cuidado al aplicar los supuestos de precariedad en las actividades consideradas como informales. Los criterios frecuentemente usados para distinguir entre el sector formal y el informal -como son la pertinencia al seguro social o a una organización gremial, el nivel escolar, los ingresos, las horas trabajadas o la estabilidad en el empleo- no son los más adecuados para esta función.

De hecho, la dicotomía del sistema económico en un sector formal (típicamente capitalista) y otro informal (precario) ha desviado la atención de los investigadores al estudio de industrias específicas, en especial la automotriz, las maquiladoras o los servicios financieros: o abordando la situación económica de los más desprotegidos, dejando a un lado a la inmensa mayoría del aparato productivo, la cual queda considerada como parte implícita de los estudios globales sobre cada uno de los dos sectores.

Es necesario deshacerse de esta visión dualista para comprender y estudiar qué tipo de unidades económicas son las que se están adaptando a la actual situación económica, cuáles sobreviven y cuales se destruyen. De este modo, el análisis de la funcionalidad de las diferentes actividades dentro del sistema económico permitirá establecer acciones concretas y políticas de fomento hacia los productores que así lo requieran.

BIBLIOGRAFÍA

- - Benítez Marcela y Cortés Fernando, "La heterogeneidad de los pequeños comerciantes: un estudio sobre movilidad ocupacional", en Fernando Cortés y Oscar Cuéllar (comps.), *Crisis y reproducción en los pequeños comerciantes del sector informal: PORRUA-UNAM-FLACSO, México D.F., 1990, pp. 156-188.*
- - Benería, Lourdes y Roldán Martha, *Las encrucijadas de clase y género. Las pequeñas unidades de producción familiar en la Ciudad de México, Ed. FCE, México D.F., 1989, pp. 245.*
- - Bueno, Carmen, ¿Es la venta ambulante de comida una actividad marginal en la Ciudad de México?, en "Crisis, conflicto y reproducción social", Ed. CIESAS, México 1990, pp. 139-149
- - Bianchi, A. Notas sobre la teoría del desarrollo económico latinoamericano, Ed. SIGLO XXI, México D.F., 1974, pp. 378
- - Bolvinik, Kaitinka Julio, "La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setentas y ochentas", en Pablo Pascual y José Woldenberg (coordinadores), *Desarrollo desigual y recursos naturales, Ed. CAL Y ARENA, México, D.F., 1994, pp. 198.*
- - Cabezas, Bernardo y Durán Francisco, Orientaciones teóricas y operacionales sobre la marginalidad, *DESAL, Santiago de Chile 1970, pp. 346.*
- - Carmagnani, Marcello, "Estado y sociedad en América Latina 1850-1930", Ed. GRUJALVO, México D.F., 1981, pp. 4784.- Castells, Manuel y Portes Alejandro (comps.), *La economía informal en América Latina, FLACSO 1986 pp.321.*
- - CEEPS, *La economía subterránea en México Ed. DIANA, México D.F., 1987, pp. 99.*
- -CEPAL, *Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano, Ed. SOLAR/HACHETTE, Buenos Aires, 1964, pp. 256.*
- -CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina, Ed. ONU, Santiago de Chile, 1975, pp. 489.*

- - *COABASTO, Programa De Mejoramiento del Comercio Popular en la Ciudad de México 1995.*, México, D.F., pp 123
- - *Cortés, Fernando*, La informalidad del sector informal extralegal, en *J. Shatan (et al.)*, "El sector informal en América Latina". CIDE-FFN, México D.F., 1989, pp 456-478.
- - *De Olivera, O. (et al) (comps.)*, Migración y desigualdad social en la ciudad de México, Ed. IIS-UNAM, COLMEX; México, D.F., 1977, pp. 23"
- - *De Soto, Hernando*, El otro sendero: la revolución informal, Ed. DIANA, México D.F., 1987, pp.317.
- - *DESAL*, Marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico, Ed. HERDER-BARCELONA, Chile, 1969, pp. 356.
- - *Gutián Mahecha Bernardo*, Marginalidad y miseria, Ed. FCE, México, 1978, pp 190.
- - *García, Brígida*, Hogares y trabajadores en la ciudad de México, Ed. COLMEX-UNAM, México, 1982, pp 202
- - *García, Brígida*, Desarrollo económico y absorción de la fuerza de trabajo en México, Ed. COLMEX, México D.F., 1976, pp 185
- - *García, R. (et al)*, Economía y demografía del desarrollo en América Latina, Ed. FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, México D.F., 1987, pp 149
- - *Germani, Gino*, El concepto de marginalidad, Ed. NUEVA VISIÓN, Buenos Aires, 1973, pp.110
- - *Ginger de los Ríos*, " Tipología de la pequeña industria" en Crisis, conflicto y reproducción social, Ed. CIESAS, México 1990, pp.151-156
- - *Henao, Martha Luz y Sierra Olivia*, Empleo, desempleo y dinámica regional, Ed. CIE, Medellín Colombia, 1984, pp 159
- - *Katzman, Rubén y REINA José Luis (comp.)*, Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, Ed. COLMEX, México D.F., 1979, pp.278

FUENTES CONSULTADAS

- ☐ - Klein, Emilio y Tokman, Victor (comp.), El subempleo en América Latina. Ed. CLACSO: Buenos Aires Argentina, 1979, pp.518
- ☐ - Kleinek, Athoefér M., El sector informal integración o transformación., Ed. Fundación Friedrich, República Dominicana, 1987, pp.39.
- ☐ - Lomnitz, Larissa A., Cómo sobreviven los marginados, Ed. SIGLO XXI, 12a. Edición, México, D.F., 1993, pp 229
- ☐ - Márquez, Carlos, La ocupación informal urbana en México, Un enfoque regional, Ed. FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT, México 1988.,
- ☐ - Margulis, Mario, "Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción" en De Oliveira, P. Lehalleur y F. Salles (comps.), Grupos domésticos y reproducción cotidiana, COLMEX, México 1989, pp.288
- ☐ - Muñoz Gomá Oscar, Dualismo, organización industrial y empleo, PREALC, Chile Santiago, 1979; pp. 123-147.
- ☐ - Mezzera, Jaime, "Excedente de fuerza de trabajo y sector informal urbano", en M. Brger y M.Buvinić, La mujer en el sector informal, Ed. NUEVA SOCIEDAD: Buenos Aires, 1982.
- ☐ - Oddone, Gabriel, Del sector informal, a la informalización de la economía, Ed. FUNDACIÓN DE CULTURA UNIVERSITARIA, Uruguay, 1990, pp. 123
- ☐ - Peattie, Lisa, "La organización de los marginales", en Rubén Kautman y José Luis Reyna, Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina, COLMEX, 1979, pp.103-136
- ☐ - Pérez, Sáinz Juan Pablo, Informalidad Urbana en América Latina, Enfoques, problemas e interrogantes, Ed. FLACSO-NUEVA SOCIEDAD, Caracas Venezuela, 1991, pp.108
- ☐ - PREALC, Más allá de la regulación, Santiago de Chile, 1988, pp.321
- ☐ - PREALC, Lecciones sobre crédito al sector informal, PREALC-OIT, Santiago de Chile, pp.156
- ☐ - PREALC, El desempleo urbano en los países en desarrollo, OIT, Buenos Aires, Argentina, 1984, pp.123.

FUENTES CONSULTADAS

- - *PREALC*, Dinámica de subempleo en América Latina, *ONU-OIT, Santiago de Chile, 1981, pp.65*
- - *PREALC*, Mercado de trabajo en cifras 1950-1980, *Santiago de Chile, 1982, pp.198*
- - *PREALC*, Sector Informal: funcionamiento y Políticas, *Santiago de Chile, PRELAC-OIT, 1981.*
- - *Portes, Alejandro*. En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada, *Ed. FLACSO, México 1995, pp.223*
- - *Pinto, Anibal*, El modelo de desarrollo reciente de la América Latina, *Ed. FONDO DE CULTURA ECONOMICA, México D.F., 1968, pp.452.*
- - *Pries, Ludger*, "Del mercado de trabajo y del sector informal Hacia una sociología del empleo: trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en *Ajuste estructural, mercados laborales y Tratado de Libre Comercio. CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS, COLMEX, pp.129-155*
- - *Quijano, Anibal*, Polo marginal de la economía y mano de obra marginalizada, *CEPAL, Santiago de Chile, 1971*
- - *Quijano, Anibal*, Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina, *ABIIS, mimeo*
- - *Quijano, Anibal y Woffot Francisco*, Populismo, marginalización y dependencia, *Ed. EDUCA, Marzo de 1976, pp.350*
- - *Rendón Teresa y Salas Carlos*, El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica, *Documento de Trabajo, marzo de 1992, pp.64*
- - *Rendón Teresa y Salas Carlos*, Sobre el llamado sector informal. La propuesta de redefinición y las formas de medición de sus componentes, (*primera y segunda parte*), (*mimeo*) *septiembre-octubre de 1990, pp.1-39, 1-61*
- - *Rendón Teresa y Salas Carlos*, "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en *Ajuste estructural, mercados laborales y Tratado de Libre Comercio, CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS, COLMEX, México, D.F., 1991.*

- - *Roubaud, Francois*, La economía informal en México (De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica), Ed. *OSTROM- INEGI-FCE*, México, D.F., 1995, pp.484
- - *Salas Páez Carlos*, "Actividad económica y empleo en el área metropolitana de la Ciudad de México: 1979-1990", en *CONAPO*, La zona metropolitana de la ciudad de México, problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas. México, 1988. pp.85-93
- - *Shatan, Jacobo (et al)*, El sector informal en América Latina Ed. *CIDE-FFN*, México D.F., 1987. pp. 256
- - *Seers, D*, Las etapas del desarrollo económico de un país productor primario al promediar el siglo XX, Ed. *SIGLO XXI*, México 1970, pp.541.
- - *Silva, F. Ismael*, Marginalidad, Transición y conflicto social, Ed. *CEDIAL-HERDER*, Bogotá Colombia; 1972, pp. 172
- - *STYPS*, El sector informal Urbano, México D.F., 1993 pp.91
- - *STYPS*, La población ocupada informal urbana. Sus limitaciones y caracterización, *STYPS-DIRECCIÓN GENERAL DE EMPLEO*, México, 1979, pp.231
- - *Sylos Labini, P.*, Oligopolio y progreso técnico, Ed. *OIKOS-TAU*; Barcelona, 1966, pp.
- - *Tavares, María Concepción*, El proceso de sustitución de importaciones, Ed. *SIGLO XXI*, México D.F., 1970, pp.
- - *Tokman, Victor y SOUZA P. Renato*, El empleo en América Latina, Ed. *SIGLO XXI*, México D.F., 1976, pp
- - *Vieira Da Cunha, Paulo*, Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercados de trabajo: Un comentario teórico, *IPEA/INPES*, Rio de Janeiro, 1989.

HEMEROGRAFÍA

- - *Alonso, José Antonio*, "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO; Vol. XXI, No. 2, México, 1987, pp. 127-196
- - *Bachu, Edmar L.*, "El subempleo, el costo social de la mano de obra y la estrategia brasileña de crecimiento", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO, Vol. XXVIII (4) No. 152, México, octubre-diciembre de 1971, pp. 1069-1079
- - *Basco, Juan Ignacio y Rosental, Susana*, "Economía subterránea y cuentas nacionales", en MONETARIA; Vol. No 2, Caracas, abril-junio de 1987, pp. 147-172
- - *Barrera, Manuel*, "El movimiento de los excluidos, desempleo y la nueva informalización", en NUEVA SOCIEDAD, No. 70, 1987, pp. 126-135
- - *Benítez, Zeneno Raúl*, "Sobre población y subdesarrollo en México", en COMERCIO EXTERIOR, México, Vol. XXIV, No 7, julio de 1974, pp. 699-712
- - *Béjar, Héctor*, "Reflexiones sobre el sector informal", en NUEVA SOCIEDAD; No. 70, Caracas, 1987, pp. 89-92.
- - *Bennholdt, Thomson Verónica*, "Marginalidad en América Latina. Una crítica de la teoría", en REVISTAMEXICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. XLIII, No 4, México, octubre-diciembre de 1981, pp. 1505-1546
- - *Boixas, Alonso y Gutiérrez César*, "De la actualidad laboral", en MOMENTO ECONÓMICO; No. 60, México, marzo-abril de 1992, pp. 25-30
- - *Camacho, G. Alvaro*, "Notas introductorias sobre la identidad social en el sector informal", en BOLETIN SOCIOECONÓMICO, CIDSE; No. 16, Monterrey, julio de 1986, pp. 7-27.

- - CANACO, "El comercio ambulante en la ciudad de México", en COMERCIO; Vol. XXVIII, No. 322, México, septiembre de 1987, pp. 12-16
- - CANACO, "La economía informal en la ciudad de México", en EL COTIDIANO; Año 8 No.54, México, mayo de 1993, pp. 72-75.
- - CANACO, "El comercio ambulante en la ciudad de México", en DECISIÓN; Año IX, No. 109, México, enero de 1988, pp. 25-37.
- - CANACO, "Imprescindible, encauzar el comercio informal al desarrollo del país", en DECISIÓN; Año XII No 168, México, diciembre de 1992, pp. 9-14.
- - CANACO, SERIVTUR Y DESPACHO ARENAS MEDRANO, ASOC., "Comercio formal vs Comercio informal", en DECISIÓN Año XI No 175, julio de 1993, pp. 21-28.
- - CANACO, "La economía informal en la ciudad de México", en ECONOMÍA METROPOLITANA; VOL. I, No.2, México, abril de 1993, pp. 19-21.
- - Candia, José Miguel, "Pobreza y subempleo: grupos marginales o sector informal", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO; Vol XX, No.78, México, julio-septiembre de 1988, pp. 151-164.
- - Cartaya, F. Vanessa, "El confuso mundo del sector informal", en NUEVA SOCIEDAD; No. 70, Caracas, 1987, pp. 76-88.
- - Casas, Roberto, "Comercio ambulante", en DECISIÓN Año XII No. 145 enero de 1991, pp. 23-26
- - Centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL, "La absorción productiva de la fuerza de trabajo: una polémica abierta", en REVISTA DE LA CEPAL, No.24, Santiago de Chile, diciembre de 1984, pp. 7-15.
- - Chavez, O'Brien Elena, "Microempresas y el desarrollo económico del sector informal", en NUEVA SOCIEDAD; No 70, Caracas 1987, pp. 155-165.
- - Connly Priscilla, "Dos décadas de sector informal", en SOCIOLOGICA; Año 5, No.12, México, enero-abril de 1990, pp. 75-92.

- - Cortés, Fernando. "La informalidad: comedia de equivocaciones", en NUEVA SOCIEDAD; No.101, Caracas. 1990. pp.41-49
- - Cortés, Fernando. "Algunas notas respecto al sector informal urbano", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS, Vol. VII No.21, México, 1989,pp. 565-569
- - Curiel, Arturo. "América Latina: pobreza y subempleo. Ensayos de interpretación", en INVESTIGACIÓN ECONÓMICA; Vol. XLII No. 165, México. julio-septiembre de 1983. pp.155-191.
- - De Olivera, Orlandina y Roberts, Bryan. "La informalidad urbana en los años de expansión, crisis y reestructuración económica" en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS; Vol. LX, No.31, México. enero-abril de 1993. pp.23-4.
- - De Soto, Hernando. "La economía informal ha evitado un estallido social", en EXPANSIÓN; Vol. XLX No. 473 1987, pp. 42-45
- -De Soto, Hernando. "Los informales presentan una respuesta a Marx", en PERSPECTIVAS ECONÓMICAS, 1989/2, España. pp. 56-60
- - Di Filippo, Armando. "Desarrollo regionalmente diferenciado y la dinámica de la fuerza de trabajo", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO No.4, Ed. FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, México D.F., 1981. pp.346
- - DTEU y STPS. "La economía subterránea en Estados Unidos", en COMERCIO EXTERIOR; Vol. XLIV No 5, México. mayo de 1994. pp. 441-451
- - Escobar, Agustín y González de la Rocha Mercedes. "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS; Vol. VI, No.18, México. septiembre-diciembre de 1988, México, pp.535-552.
- - Elwert, Georg (et al). "En busca de seguridad. Modos combinados de producción en el llamado "sector informal", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. LIII (3) No.211 julio-septiembre de 1986. pp. 477-504.
- - Feige, Edgar L. "Malestar macroeconómico y economía no registrada", en PERSPECTIVAS ECONÓMICAS; 1982/4, México. pp. 53-59

- ☐ - *García, Alejandro. "El empleo formal (1981-1992)" ECONOMÍA INFORMA; No.234, México, diciembre de 1994, pp. 9-12.*
- ☐ - *García, Brígida. "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana", en ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS Y URBANOS; Vol. II No.3, México, septiembre-diciembre de 1989, pp. 439-463.*
- ☐ - *García Norberto E., "Absorción creciente con subempleo persistente", en REVISTA DE LA CEPAL; Santiago de Chile, diciembre de 1982 pp. 47-68*
- ☐ - *García, Norberto E y Dudley Leonard. "Tecnología, subempleo y pobreza en América Latina: perfiles a largo plazo", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. XLIV (1), No.173, México, enero-marzo de 1977, pp. 169-198*
- ☐ - *Guerguil, Martine., "Algunos alcances sobre la definición del sector informal", en REVISTA DE LA CEPAL; Santiago de Chile, agosto de 1988 pp. 55-62*
- ☐ - *Gollas, Manuel y Fernández Oscar. "El subempleo sectorial en México", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. LX (4), No.240, México, octubre-diciembre de 1993, pp. 909-926*
- ☐ - *Hart, Keith, "Informal income and oportunités and urban employment in Ghana", in JOURNAL OF MODERN OF AMERICAN STUDIES; E.U., marzo de 1972.*
- ☐ - *Ikonicoff, Moisés. "La economía subterránea y el sistema económico mundial: la experiencia de los países de la Europa Mediterránea", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. LIII (1), No.209, México, enero-marzo de 1986, pp. 35-58.*
- ☐ - *Judisman, de Brialostozky Clara. "Conceptos y definiciones en relación con el empleo, el desempleo y el subempleo", en DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA, Vol. V No.3, México, 1971 pp. 269-286*
- ☐ - *Klein, E y Tokman, Víctor E. "Sector informal una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", en ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS; Vol. 17, No.16, México, enero-abril de 1988, pp. 205-212*

- - *Laserna, Roberto.*, "Superexplotación y sector informal", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO; Vol XIII No. 50 mayo-julio de 1982 pp 151-166.
- - *Lautier, Bruno.*, "Incorporación restringida en el asalariado, sector informal y política de empleo en América Latina", en LECTURAS DE ECONOMÍA; No. 24, México, septiembre-diciembre de 1987 pp. 101-121
- - *Lazarte, Rolando*, "Los migrantes en los mercados de trabajo metropolitanos: líneas de abordaje del problema en América Latina", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO; Vol XVIII No.70, México, julio-septiembre de 1987, pp. 163-175.
- - *Lazarte, Rolando*, "El éxodo hacia la metrópoli, migración interna y mercado de trabajo", NUEVA SOCIEDAD, No 70, 1987, Caracas, pp 118-125
- - *Lessa, Carlos*, "Marginalidad y procesos de marginalización", en CUADERNOS DE LA SOCIEDAD, Caracas 1972, pp.234-251
- - *Lezama, José Luis*, "Ciudad, mujer y conflicto: el comercio ambulante en el Distrito Federal", en ESTUDIOS DEMOGRAFICOS Y URBANOS; Vol. VI, No.3, México, septiembre-diciembre de 1991 pp. 649-675
- - *Lomnitz, Larissa A.*, "Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico", en COMERCIO EXTERIOR Vol. XL No.3 marzo de 1990, pp. 212-220
- - *Lomnitz, Larissa*, "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano", en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. XVI, No 1, IIS-UNAM, México, 1978
- - *Lomnitz, Larissa A.*, "La marginalidad como factor de crecimiento demográfico", en DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA; Vol IX, No 1, México, 1975, pp 65-76.
- - *López, Betancourt Carlos*, "El sector informal de la economía en México", en SECTOR LABORAL; No. 10, México, marzo-abril de 1994 pp 2-9.
- - *Mattie, Mailer*, "El sector informal urbano: trabajos infantiles en las calles", en ECONOMÍA NUEVA ETAPA No 8, México, 1993, pp. 55-81.

- - Márquez, Carlos y Ros Jaime: "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. LVII, No. 226, México, abril-junio 1990, pp.432-469.
- - Méndez, Alejandro (et al.), "El metro: un espacio para el comercio ambulante", en MOMENTO ECONÓMICO No. 51, México, septiembre-octubre de 1990, pp.23-28.
- - Mizrahi, Roberto, "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", en DESARROLLO ECONÓMICO; Vol. XVII, No. 104, México, enero-marzo de 1987, pp. 653-666.
- - Mezzera, Jaime, "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano", NUEVA SOCIEDAD; No. 70, México, 1987, pp. 106-117
- - Micorica, Marcos, "El desarrollo de la economía informal", en PERSPECTIVAS ECONÓMICAS; Barcelona, 1988;2, pp. 18-22
- - Miller, S. M., "En pos de las economías informales", en PERSPECTIVAS ECONÓMICAS; Barcelona, 1988;2pp.23-26
- - Moreno, José Antonio, "El otro desarrollo: una nota sobre su viabilidad", en DEMOGRAFÍA Y ECONOMÍA; Vol. IX, No. 1, México, 1975, pp. 65-76
- - Murmis, Miguel, "Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo", en REVISTA LATINOAMERICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. 1; No.2, México, julio de 1969, pp.413-421
- - Nün, José, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en REVISTA LATINOAMERICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. 1; No.2, México, julio de 1969, pp.178-236
- - Pinto, Aníbal, "Notas sobre el desarrollo, subdesarrollo y dependencia", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO, No.154, México abril-junio de 1972.
- - Pinto, Aníbal, "Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano", en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. XXI, No.2, México, 1987, pp.134

- - PRELAC, OIT. "La evolución de los problemas de empleo 1950-1980", en ESTUDIOS E INFORMES DE LA CEPAL; No. 10, Santiago de Chile, 1981, pp. 11-55.
- - Portes, Alejandro y Benton Lauren, "Desarrollo industrial y absorción laboral: una interpretación", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS; Vol. I No. 13, México, enero-abril de 1987, pp. 111-137
- - Portes, Alejandro, "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS; Vol. VII No. 20, México, mayo-agosto de 1989, pp. 369-374.
- - Portes, Alejandro y Schauffler, Richard. "De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano", en ESTUDIOS SOCIOLOGICOS; Vol. XI No. 33, México, septiembre-diciembre de 1993, pp. 817-850
- - Quintana, Enrique (et al.), "El nuevo milagro mexicano: la economía informal", en ESTE PAIS; No. 20, México, noviembre de 1992 pp. 2-8.
- - Quijano, Anibal, "Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica", en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA, Vol. XXX, No. 3, México, julio-septiembre de 1968, pp. 525-592
- - Ramos, Joseph, "Urbanización y mercado de trabajo", en REVISTA DE LA CEPAL; No. 24, México, diciembre de 1984, pp. 39-67
- - Raczynski, Dagmar, "Sector informal urbano: controversias e interrogantes", en ESTUDIOS CIEPLAN; No. 13, México, 1987.
- - Rakowski, L., "La desventaja multiplicada: la mujer del sector informal", en NUEVA SOCIEDAD; No. 70, México, 1987, pp. 136-146
- - Rendón G. Teresa, "El empleo en México tendencias recientes", en INVESTIGACIÓN ECONÓMICA; Vol. XLI No. 161, México, julio-septiembre de 1982, pp. 157-181.
- - Rendón, Teresa y Salas Carlos, "Análisis crítico de los conceptos "sector informal" y "economía subterránea", en BOLETÍN DE LA CIES; No. 26, México, enero-febrero de 1991 pp. 2-9

FUENTES CONSULTADAS

- ☐ - Rendón Teresa y Salas, Carlos. "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", en ENSAYOS, UNAM-FE. Noviembre de 1990, México. pp. 20-27
- ☐ - Rodríguez, Patricia. "Los informales de la economía", en MOMENTO ECONÓMICO; No. 44, México, marzo-abril de 1989 pp. 30 y 31.
- ☐ - Rodríguez, Chaunert D y Torres Torres Felipe. "La industria de frituras: dicotomía entre acumulación y subsistencia (un estudio de caso en la ciudad de México)", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO; Vol. XVIII No. 71, México, octubre-diciembre de 1987, pp. 99-120
- ☐ - Rosenbult, "Informalidad y pobreza en América Latina", en REVISTA DE LA CEPAL; abril de 1994, México, pp. 157-178
- ☐ - Rosillo, Cecilia (et al.). "Ambulantes ganaron todo, calle, clientela y dinero" en IMPACTO; No. 2238, México, enero 21 de 1993, pp. 36-41
- ☐ - Salas, Páez Carlos. "Pequeñas unidades económicas o sector informal", en EL COTIDIANO; Año 7 No. 45 enero-febrero de 1992 pp. 24-31.
- ☐ - Schettino, Macario. "Distribución del ingreso y economía informal en México" en MACRO 2000; Año 1, No. 2, México, julio-junio de 1993, pp. 4-6
- ☐ - Smith, M. Estelle. "La economía informal" en, ECONOMÍA METROPOLITANA; Vol. 1, No. 2, México, abril de 1993, pp. 1-19
- ☐ - Silva, Ruiz Gilberto. "La economía subterránea en México", en ACTA SOCIOLOGICA; Vol. IV, No. 1, México, enero-abril de 1991, pp. 63-73
- ☐ - Stearns, Katherine E. "Cómo ayudar a las microempresas del sector informal", en PERSPECTIVAS ECONÓMICAS; 1987/1, Barcelona, pp. 62-65
- ☐ - Sethuraman, S.V. "El sector informal urbano: concepto, medición y políticas", en REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO; Vol., 94, No. 1, julio-agosto de 1976, pp. 89-112
- ☐ - Tanzi, Vito. "La economía "oculta" basada en propósitos ilícitos, causa cada vez mayor preocupación", en BOLETÍN DEL FMI; 11 de febrero de 1980, pp. 34-37
- ☐ - Tanzi, Vito. "The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930-1980", in STAFF PAPERS; Vol. 30 No. 2, E.U., junio de 1983 pp. 283-305

- - *Tanzi, Vito*. "The underground economy in the United States" in STAFF PAPERS; Vol. 31, E.U., 1984 pp. 747-750
- - *Torres, Salcido Gerardo (et al.)*. "Informalidad marginal y pobreza: una perspectiva global", en ACTA SOCIOLOGICA; Vol. IV, No.1, México, enero-abril de 1991 pp. 13-25
- - *Trejo, Reyes Saúl*. "Desempleo y subocupación en México", en COMERCIO EXTERIOR; Vol. XXII No.5, México, mayo de 1972 pp. 411-415
- - *Turrubiate, Marín Gerardo*. "El empleo y el subempleo en México. Una consideración", en ENSAYOS, UANL-FE; Vol. IV, No.3, Nuevo León, septiembre de 1982, pp. 53-61
- - *Tirioni, "*Ruptura o participación? La protesta de los marginales", en NUEVA SOCIEDAD; No.70, Caracas, 1987 pp. 147-154
- - *Tokman, Víctor E.* "El imperativo de actuar: el sector informal hoy", en NUEVA SOCIEDAD; No.70, Caracas, 1987, pp. 93-105
- - *Tokman Víctor*. "Relaciones entre los sectores formal e informal", en REVISTA DE LA CEPAL; primer semestre de 1978, pp. 103-143
- - *Tokman Víctor E.* "Estrategia de desarrollo y empleo en los ochentas", en REVISTA DE LA CEPAL; diciembre de 1981, Santiago de Chile, pp. 139-148
- - *Tokman, Víctor E.* "El sector informal: Quince años después", en EL TRIMESTRE ECONÓMICO; Vol. LV(3), No.215, México, julio-septiembre de 1987, pp. 513-536
- - *Toranzo, Roca Carlos F.* "Desproletarización e "informalización" de la sociedad boliviana", en PROBLEMAS DEL DESARROLLO Vol. XV No.79, México, octubre-diciembre de 1989, pp. 103-130
- - *Vale, Souza Aldemir (et al.)*. "Las disposiciones relativas al sector no estructurado y sus efectos sobre la economía", en REVISTA INTERNACIONAL DEL TRABAJO; Vol. 107, No.2, 1988 pp. 269-286

FUENTES CONSULTADAS

- - *Vasquez, B. Edgar.*, "Racionalidad y sector informal", en BOLETÍN DE COYUNTURA SOCIOECONOMICA; CIDSE; No. 11/12, México, febrero de 1984, pp. 33-51.
- - *Wilson, Fiona.*, "Industria informal, talleres y ámbito doméstico" en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. LIV; No. 4, México, octubre-diciembre de 1992, pp. 91-115
- - *Witthead, Laurence.*, "Algunas reflexiones sobre el Estado y el sector informal", en REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA; Vol. LI, No. 3, México, julio-septiembre de 1989, pp. 99-112.

ESTADÍSTICAS

- ▣ - CONCANACO. *Encuesta Nacional de Comercio Ambulante, octubre-marzo de 1992, México, 1993.*
- ▣ - CEPAL. *Estudio económico de América Latina, CEPAL-ONU, Chile, (varios años).*
- ▣ - INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal 1989, México, D.F., 1990.*
- ▣ - INEGI. *Estudio piloto de la empresa informal en la ciudad de México, México, 1989.*
- ▣ - STYPS-INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo, primer trimestre de 1993, México, 1994.*
- ▣ - STYPS-INEGI, *Encuesta Nacional de Micronegocios, primer trimestre de 1992, México, 1994.*