



15

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL SECTOR INFORMAL URBANO:
LAS DESVENTURAS DE UN CONCEPTO

TESIS QUE PRESENTA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

CLAUDIA HELENA AVILA STORER

26 2954

MÉXICO, D.F. 2000.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Para mis queridos hermanos:

José Luis, Antonio, Ma. Enriqueta,
Alicia, Jorge, Lucrecia y Mónica

Agradezco a mí asesor Carlos Salas
y a la profesora Teresa Rendón,
su valiosa ayuda e infinita paciencia.

Índice

Índice	1
Presentación	2
La vuelta a los orígenes	
Hart y el Informe de Kenia	5
La falla de origen.....	10
El problema del empleo.....	14
Medición.....	19
El subempleo.....	21
La transición.	
De estrategia de sobrevivencia a la base de una nueva política de desarrollo	
Oportunidades informales de ingreso de Hart.....	26
El Informe de Kenia	30
De Kenia hacia América Latina	40
Marginalidad.....	47
El SIU como sustituto de la marginalidad y el subempleo.....	61
CEPAL	66
OIT-PREALC.....	70
¿Vino nuevo en odres viejos?	77
Ocupaciones no asalariadas	87
Las ocupaciones no asalariadas como expresión de la heterogeneidad estructural de la formación social.....	100
Las tendencias del capitalismo de la periferia y el futuro de las ocupaciones no asalariadas.....	109
Un enfoque alternativo.....	112
¿Relaciones benignas o de explotación?.....	144
El concepto de sector informal.	
Una panorámica ligeramente desilusionadora	155
Conclusión	203
Bibliografía	209

Presentación

Todo ser humano desarrolla una actividad para sobrevivir.

Esta ha variado a lo largo del tiempo y del espacio, adquiriendo formas diversas. Dependiendo del período histórico, puede predominar alguna; pero en la base de todas, descansa la capacidad humana por naturaleza: el trabajo.

Desde el punto de vista de los individuos, la tarea prioritaria es y ha sido la búsqueda de un ingreso para su sobrevivencia. Usualmente lo obtiene a través del trabajo asalariado, pero en casos extremos, puede allegárselo por medios ilegales o francamente delictivos.

A finales del siglo XX nos enfrentamos a situaciones muy significativas, ampliamente documentadas y que fueron señaladas desde décadas atrás: a nivel mundial la riqueza se ha concentrado en un porcentaje muy bajo de individuos o familias, y sobre todo en los países menos desarrollados esta injusta situación se acrecienta y no se percibe en el horizonte nada que nos haga suponer una reversión del fenómeno, al contrario, hay una clara tendencia a que este problema se agudice.

Simultáneamente, las economías contemporáneas han estado perdiendo capacidad de generar empleos, que junto con la depresión salarial han obligado a la fuerza de trabajo a buscar fuentes alternas de ingresos para poder sobrevivir. Muchas de ellas son poco ortodoxas, y no están contempladas en la teoría económica.

Si bien la depresión salarial no está ausente en los países desarrollados, se encuentra abrumadoramente presente en las sociedades menos avanzadas.

Fenómenos y problemas sociales que antes eran considerados privativos del Tercer Mundo, se extendieron también a los principales países del Primer Mundo.

Además, un fenómeno creciente se hace patente: el dominio del trabajo acumulado sobre el trabajo vivo en los procesos productivos contemporáneos, limitando la capacidad de utilización de trabajo asalariado.

Las altas y persistentes tasas de desempleo a nivel mundial son motivo de preocupación en círculos académicos y políticos, y si a ésto agregamos el paulatino desmantelamiento del *welfare state*, nos encontramos con que las expectativas de los que menos tienen se vuelven cada vez más inciertas.

Este panorama de escasa certeza en el cumplimiento de los objetivos y metas económicos, proporciona un terreno abonado para la amplia difusión de la noción de informalidad.

Quizás esas circunstancias, presentes en mayor o menor grado dependiendo del período histórico y del contexto regional, hayan propiciado la habitual asociación del llamado sector informal urbano al desempleo y a la pobreza.

En un asunto en el que va de por medio la sobrevivencia de millones, el problema del llamado SIU es y ha sido desde su aparición, la falta de claridad acerca de lo que significa. El problema definicional condujo, por extensión, al problema de su medición: metodologías *ad hoc*, objetos de estudio y unidades de análisis heterogéneas, conclusiones acerca de la naturaleza del fenómeno dispares e implicaciones de política igualmente divergentes, son las constantes que han caracterizado su estudio. Los objetos y métodos varían tanto, que persisten muchas dudas acerca de lo que los hallazgos de las investigaciones realmente significan. Esto ha conformado un panorama de fuertes contrastes que impide las comparaciones internacionales, imposibilitando la obtención de un campo homogéneo de estudio a lo largo del tiempo.

A través de sus casi treinta años de existencia, el término ganó en amplitud, pero perdió en capacidad explicativa.

Aunque hoy sabemos que el sector informal urbano no necesariamente es sinónimo de pobreza, este estereotipo ha persistido como un lugar común.

El tema que nos ocupa, nació con independencia de los cuerpos teóricos, y en varios casos, el término únicamente desplazó a otras categorías de análisis: pobreza, subempleo, marginalidad.

Hoy más que nunca, estamos convencidos de que el análisis de ciertos fenómenos, como la informalidad, sólo cobra sentido y rinde frutos si va unido a un estudio del desarrollo histórico del tema, y que el

economista que se preocupa de los problemas de hoy, tiene sus propias preguntas que formular a los datos históricos. Tenemos también la convicción de que un estudio de la informalidad, desde sus orígenes y su desarrollo, perspectiva tan desestimada por los estudiosos del tema, constituye un fundamento esencial para la elaboración de una política económica realista.

De ahí la necesidad de volver a los orígenes. Tratar de rastrear la trayectoria del concepto desde su nacimiento en el contexto africano; averiguar qué factores intervinieron en el proceso de transformación del mismo, y si éste término aun resulta pertinente.

Los estudios del sector informal, si bien aumentan, también se contradicen. Consideramos que la raíz del problema deriva de la falta de consistencia del propio concepto. El problema de su definición es tan grande, que en la actualidad se ha vuelto polisémico. Dependiendo de múltiples factores, el hecho es que no se cuenta con una visión unificada de lo que significa.

Entre los principales elementos que han intervenido en la transformación del concepto de SIU, y que en muchas ocasiones han interactuado, nos parecen esenciales tres: el horizonte disciplinario y la corriente teórica desde la que se aborda la temática, el contexto regional hacia el que se difunde el término, y las políticas de los organismos internacionales, en particular la OIT, que es la instancia en la que el SIU toma su nombre y la encargada de difundirlo.

Por las características del tema de esta tesis, estimamos conveniente presentar la parte de los textos originales poco conocidos, así como de los más interpretados y mencionados.

En este trabajo –que de ninguna manera pretende ser exhaustivo- pondremos especial énfasis en el origen del término SIU, sobre todo en el artículo inicial del antropólogo Keith Hart, ya que el elemento disciplinario es determinante para la conformación de la noción de informalidad en su visión primigenia, retomada de inmediato por la OIT en el Informe de Kenia, y donde es transformada notablemente en su tránsito hacia el ámbito económico.

La vuelta a los orígenes

HART Y EL INFORME DE KENIA

Cuando en una disciplina existen problemas de interpretación, y hay dudas sobre la terminología, usualmente se recurre a los textos primigenios.

Comenzaremos por intentar dilucidar cómo, por qué y bajo cuáles circunstancias surge el concepto de sector informal para posteriormente describir los distintos caminos y significados que tomó y las interpretaciones de que fue objeto.

El Informe de la OIT sobre Kenia: EMPLOYMENT, INCOMES AND EQUALITY: A STRATEGY FOR INCREASING PRODUCTIVE EMPLOYMENT IN KENYA, *Geneva, 1972*, es la referencia obligada en todos los trabajos sobre el sector informal, y, por lo mismo, se ha convertido en su texto fundamental.

Citado por todos los estudiosos, en general se le considera como la primera investigación sistemática y de gran envergadura sobre el tema; se le reconoce también como el escrito donde el fenómeno adquirió su nombre.

Paradójicamente, su conclusión, ya anunciada desde el título, se ha pasado por alto:
el sector informal es la solución, no el problema.

Esa es, en síntesis, la esencia del Informe de Kenia.

Aunque el Informe es completamente explícito al respecto, es y ha sido un lugar común en la literatura sobre el sector informal, atribuirle el gran mérito de sacar a la luz en el escenario económico a los “pobres que trabajan”, definiendo a dicho sector como un foso de ocupaciones de baja productividad y escasa remuneración.

El Informe deja muy claro que no se refiere a la visión que para la fecha en que fue elaborado, ya se había popularizado sobre el sector informal,¹ visión que en los años siguientes pasó a formar parte del lenguaje común, y era aceptado en la mayoría de los círculos académicos.

Un rasgo común a esas interpretaciones es considerar al sector informal como un todo homogéneo, sin establecer diferencias entre sus integrantes, ignorando, entre otras cosas, sus múltiples potencialidades.

Existe acuerdo en la literatura sobre el sector informal en ubicar el origen del término en dos fuentes: en el trabajo del antropólogo británico Keith Hart, quien fue el primero en utilizarlo en su artículo *INFORMAL INCOME OPPORTUNITIES AND URBAN GOVERNMENT IN GHANA*, publicado en *THE JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES*, VOL. 11, 1973. y en el Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo², que con la publicación del Informe sobre Kenia, lo lanzó a la fama. No obstante, las referencias al trabajo de Hart son escasas y generalmente se reducen a pies de página. (John James Thomas (1990) señala como antecedente, que el término "unenumerated sector" había sido propuesto por John Weeks en 1971).

Víctor Tokman (1978) menciona como "iniciadores del debate" sobre el sector informal a tres textos: el artículo de Hart citado, y del mismo autor: *SMALL SCALE ENTREPRENEURS IN GHANA AND DEVELOPMENT PLANNING* (1970), y el Informe de Kenia. Posteriormente, en un trabajo de 1995 se refiere únicamente al trabajo de la OIT quien desde su punto de vista, a través del Informe de Kenia "acuñó" el concepto de sector informal.

Lisa Peattie (1987), Jacques Charmes (1990), Kenneth King (1990), Rendón y Salas (1990) y Francois Roubaud (1995) coinciden en que fue Hart (1971) quien utilizó por primera vez el término, y la OIT quien lo popularizó en el Informe de Kenia (1972).

François Roubaud (1995) señala que todos concuerdan fechar el nacimiento del concepto de sector informal en 1972, con el famoso estudio de la OIT sobre Kenya, aunque la paternidad del término mismo se atribuya a Hart, en su informe de la misión sobre Ghana en 1971, en el que Hart emplea la expresión "sector informal" para insistir en las características productivas de ese sector.

¹El enfoque moderno-tradicional, según el cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y el cambio, y el sector tradicional tiene una evolución regresiva, y está condenado a la extinción.

²El Programa Mundial de Empleo comprendía varios equipos de trabajo que se dedicaron a elaborar estudios sobre los problemas de ocupación en algunos países en desarrollo. El Informe de Kenia fue el resultado de la Misión que la OIT envió a ese país.

La confusión aparente sobre la paternidad del término, nació debido a la fecha de publicación de ambos documentos: El Informe de la OIT sobre Kenia en 1972, y el artículo de Hart en 1973.

Roubaud (1995) aclara esta incongruencia: el trabajo de Hart se presentó como ponencia en 1971 en el Congreso de SUSSEX, pero el artículo fue publicado hasta 1973.³

En dicho foro la discusión giró en torno a si el desempleo constituía realmente un problema en los países en desarrollo. Entre las 16 ponencias presentadas, con posiciones muy distintas, estaba la de Hart.

Es necesario enfatizar que el término sector informal se origina como resultado del trabajo de campo de un antropólogo; incluso podría decirse que fue un hallazgo indirecto, pues el objetivo original de su estudio era otro: la migración de un grupo de frafras del norte hacia el sur de Ghana.

Los miembros de esta tribu emigraban hacia Accra, la capital, de ahí que en el artículo de Hart, se describan las actividades del sector de bajos ingresos de la fuerza de trabajo en Accra, el sub-proletariado, pues era a ese sector de la población al que pasaban a formar parte la mayoría de los migrantes.

A través de los métodos propios de la antropología (observar en el lugar de los hechos, indagación sobre las historias de los sujetos, etc.) localiza fenómenos, actividades, hechos que entonces no habían sido considerados por la economía.⁴

Para el antropólogo, la forma de vida de estos individuos constituían asuntos más complejos y más angustiantes que la simple descripción o división estadística de la población activa entre empleados, desempleados, autoempleados, etc.

Por medio de la etnografía, Hart logra captar las estrategias de sobrevivencia del sub-proletariado. Las historias de vida de algunos habitantes muestran como la inflación, los bajos salarios y un excedente creciente de la fuerza de trabajo conducen a lo que Hart llama un alto grado de informalidad en las **actividades generadoras de ingreso**.

³ La nota al pie de la página 61 del artículo de Hart establece que una versión anterior fue presentada como ponencia en 1971.

⁴ M. Estellie Smith en *La Economía Informal*, Serie de Cuadernos de Apoyo a la Docencia, No. 83, Colección: *Lecturas Económicas*, Facultad de Economía, UNAM, s.f., pág. 61, menciona a varios antropólogos que se habían ocupado de "esas actividades ordinarias y cotidianas" y las vidas de quienes las realizaban: Bohannon y Bohannon, 1968; Bohannon y Dalton, 1962; Brookfield, 1969; Dewey, 1962; Edel, 1967; Firth y Yamey, 1963; Forde, 1949; Foster, 1942, 1948; Geertz, 1963; Herskovits y Harwitz, 1964; Hill, 1969, 1970; Honigmann, 1949; Issac, 1965; Katzin, 1959, 1960; Little, 1951; Mayer, 1961, 1980; Mintz, 1955, 1959, 1967; Miracle, 1962a, 1962b; Nash, 1961; Orans, 1968; Plattner, 1975^a; Powdermaker, 1962; Richards, 1932; Tax, 1953; Udy, 1959; Waard, 1967; Waterbury, 1970; Wolf, 1966.

De ahí parte su cuestionamiento sobre la utilidad de las categorías económicas convencionales empleadas en el análisis de los países pobres, en un contexto como el de Accra, en donde los patrones de ingreso y gasto resultan mucho más complejos:

La planeación gubernamental y la aplicación efectiva de la teoría económica ha sido impedida por la transferencia irreflexiva de categorías occidentales a las estructuras económicas y sociales de las ciudades africanas. (Hart, 1973, p.61)

Debido a la importancia que reviste para la conformación de la noción de informalidad en su versión inicial, consideramos necesario destacar algunos aspectos del trabajo de Hart: la disciplina, la metodología, sus implicaciones, la visión de la informalidad, sus propuestas y la manera en que fueron utilizados sus hallazgos por la OIT en el Informe de Kenia.

El Informe de Kenia (1972), dio a conocer y popularizó la nueva denominación. Esto puede explicar el hecho de que a este texto se le considere el autor no sólo del término, sino de lo que implica, pero hay diferencias sustanciales entre ambos: la perspectiva de la OIT es la creación de empleo productivo, y la de Hart es la generación de ingresos para sobrevivir, ya sean éstos legales o ilegales.

King, (1990) sostiene que el concepto no nació en Kenia, sino que fue "llevado" a Kenia por algunos miembros de la Misión de Empleo.

La amplia aceptación que tuvo el término sector informal urbano a partir de su difusión por el Informe de Kenia, generó abundantes estudios académicos, incorporó la nueva noción al ámbito de las políticas como un enfoque prometedor para solucionar los problemas de empleo en los países en desarrollo, y, posteriormente, debido a las distintas disciplinas que lo han abordado, los diversos enfoques que se han adoptado, y la búsqueda de distintos objetivos, desencadenó controversias, y generó una polémica que hasta la fecha perdura.

Las características del trabajo de Hart, propias de su disciplina, lo convirtieron en fuente de múltiples y variadas lecturas.

La informalidad no tiene las connotaciones ni los diversos significados que posteriormente fue adquiriendo. Para Hart, el meollo está en la obtención de ingresos para sobrevivir.

Congruente con ello introduce la noción de **oportunidades de ingreso formales e informales**.

En su trabajo describe cómo los mecanismos de sobrevivencia se despliegan en un horizonte constituido desde empleos formales de insuficiente remuneración y actividades informales que incluyen a las

delictivas, y que, si en ocasiones son complementarias, en otras son la única fuente de ingresos. Evidentemente relaciona la informalidad con la pobreza y la marginalidad urbana:

Otra forma de expresarlo es que, negado el éxito en la estructura formal de oportunidades, estos miembros del subproletariado urbano buscan medios informales para incrementar sus ingresos. (Hart, 1973 p.67)

¿El artículo de Hart puede arrojar luz que ayude a aclarar la confusión que ha acompañado al fenómeno denominado sector informal?

Creemos que sí por varios motivos: en él se encuentran presentes ya, varios tópicos que años después formarían parte del debate sobre el sector informal: heterogeneidad de las actividades, nivel de ingreso, definición de la unidad de análisis, carácter empírico y descriptivo, ilegalidad e ilegitimidad de las actividades, multiempleísmo; sin embargo, quedó opacado por la importancia que adquirió el Informe de Kenia, y no hemos encontrado ninguna referencia que haga mención específica a este asunto.

El texto de Hart se presta a ser una rica fuente de interpretaciones, y por ser etnográfico, resulta más descriptivo que definitorio, pero carece de la abstracción y rigurosidad propias de la economía, sin embargo, en las contadas ocasiones que se menciona a Hart, se reduce su visión de la informalidad a la distinción entre empleo asalariado y auto-empleo, quizá debido a que es lo más cercano que ofrece a una definición; no obstante, una lectura global de las secciones que comprenden todo el artículo, arrojan un significado más amplio.

A continuación ofrecemos en el idioma original, para evitar distorsiones en la traducción, el párrafo completo con que inicia esa sección:

THE INFORMAL SECTOR

The distinction between formal and informal income opportunities is based essentially on that between wage-earning and self-employment. The key variable is the degree of rationalisation of work – that is to say, whether or not labour is recruited on a permanent and regular basis for fixed rewards. Most enterprises run with some measure of bureaucracy are amenable to enumeration by surveys, and – as such – constitute the ‘modern sector of the urban economy. The remainder – that is, those who escape enumeration – are variously classified as ‘the low-productivity urban sector’, ‘the reserve army of underemployed and unemployed’, ‘the urban traditional sector’, and so on. These terms beggar analysis by assuming what has to be demonstrated. (Hart, 1973, p.68)

LA FALLA DE ORIGEN

Dado el entorno teórico predominante en esa época, y los problemas de falta de empleo que aquejaban a los países en desarrollo, la heterodoxa ponencia de Hart despertó interés entre los asistentes al Congreso de Sussex, algunos de los cuales formaron parte de la Misión de Kenia, cuyo Informe representó la aprobación o carta de naturalización del término, y al mismo tiempo, el inicio de sus problemas posteriores.

El primer problema, de importancia capital, es el traslado de un término descriptivo, producto de un trabajo etnográfico a los agregados económicos abstractos y generales.

Entre ambos documentos, necesarios para el estudio del origen del sector informal, existe otra diferencia básica: el contraste entre la visión pesimista o escéptica de Hart y el horizonte optimista del Informe de Kenia.

Al adoptar el término, el Informe de Kenia identifica la informalidad con “una manera de hacer las cosas”, caracterizada por siete rasgos o atributos, elimina las actividades ilegítimas y lo introduce a la perspectiva económica sectorial, definiéndolo por oposición al sector formal.

Quizá la transformación más importante consiste en que se conserva el término, pero se altera su significado: el sector informal cambia de estrategia de sobrevivencia (Hart), a sector informal urbano como la base de una nueva política de desarrollo (OIT).

Aquí yace lo que va a acompañar como constante al SIU: la carencia de una metodología homogénea, que a su vez permitió que a la larga el SIU fuera tomando significados cada vez más diversos, agudizó la dificultad de armonizar lo teórico con lo empírico, lo cualitativo con lo cuantitativo, el estudio de caso con el nivel agregado, la particularidad con la generalización, el concepto con la definición operativa.

Con estos elementos se perfila ya lo que creemos constituye la falla de origen a partir de la cual empezaron y crecieron los problemas metodológicos del SIU.

La descripción que ofrece Hart sobre el sector informal, resulta tan amplia que se presta a múltiples interpretaciones.

Como puede constatarse el trabajo de Hart presenta dificultades para identificar una definición precisa de la informalidad, así como de su unidad de observación.

Debido a que esta definición tiene como base un trabajo de campo, las alusiones a lo informal resultan un tanto vagas, por un lado establece que el objeto de análisis de su trabajo es *el mundo de actividades económicas fuera de la fuerza de trabajo organizada* (p.68), señalando al mismo tiempo que en la práctica, las actividades informales comprenden un amplio rango por lo que concierne a su escala, abarcando desde las operaciones marginales hasta grandes empresas, y si su productividad es relativamente alta o baja, continúa siendo una cuestión de verificación empírica. (p.68)

De la misma manera, existen complicaciones para relacionar la unidad de observación con la definición. Como corresponde a su disciplina, es el individuo predominantemente la fuente de información, pero al referirse a las oportunidades de ingreso formales e informales, y al sector informal, puede ser la empresa, la familia, las actividades, etc..

De la unidad de análisis (individuo) se desprende una definición basada en el estatus de éste (empleado o autoempleado) y se agrega una característica de empresa (la racionalización del trabajo).

Por todo esto consideramos que el problema de fondo es metodológico: de una descripción etnográfica, propia del quehacer antropológico, se pasó o “saltó” al nivel de actividades y sectores.

Quizá esto explique la terminología tan amplia utilizada por Hart a lo largo de su artículo, que abarca desde ejército de reserva de desempleados y subempleados urbanos, autoempleados, pobres, fuerza de trabajo no organizada, subproletariado, *petty capitalism*, sector informal, oportunidades de ingreso...

Al respecto, Peattie (1987) señala que la OIT en el Informe de Kenia redujo todo este espectro de actividades a una “manera de hacer las cosas” y lo ajustó al lenguaje de los planificadores económicos.

Para autores como Thomas (1992) la definición dual de Hart está basada en el individuo (si este es empleado o autoempleado), contrariamente al Informe de Kenia que está enfocado a la empresa.

Otros autores (Moser, 1978) consideran que la dicotomía original de Hart es en realidad una dicotomía sustentada en las características de las empresas urbanas, pero destaca el hecho de que el grupo objetivo permanece sin clarificar, incluyendo las oportunidades generadoras de ingresos informales, el sector no organizado y también a los individuos autoempleados.

En el trabajo de Hart está presente la visión antropológica, los argumentos culturalistas.

Sustentado en las técnicas de esta disciplina (entrevistas narrativas, observación directa...) obtiene información acerca de las motivaciones, la apreciación subjetiva de los individuos, sus valores, creencias, costumbres. Es decir, de algunos factores o elementos extraeconómicos.

Los mismos argumentos culturalistas están presentes en los resultados ineficaces de un proyecto de empleo implementado para mujeres prostitutas, así como la inversión millonaria de una fábrica de cerveza que termina cerrando.

Narra historias de individuos que luchan por salir de la pobreza y explica a qué se debió su fracaso; considera como elemento fundamental en los mecanismos de acceso al empleo los lazos étnicos y de parentesco. Los mismos factores se aplican a la distribución del ingreso intrafamiliar. Igualmente, las relaciones de parentesco y la generosidad de los habitantes de ciertas zonas, constituyen para los migrantes la posibilidad de mitigar el desequilibrio constante entre ingresos y necesidades.

Si bien estos elementos resultan importantes para una comprensión más compleja del problema del empleo, no pueden soslayarse los límites impuestos por las propias técnicas antropológicas.

El análisis antropológico como forma de conocimiento equivale a hacer etnografía. (Geertz, 1996), y su importancia radica en su capacidad de realizar “descripciones densas”, cuya validez debe medirse por su habilidad para dar significado a lo que ocurre en determinados lugares, de su capacidad de ponerse en contacto con gentes distintas.

Esto difiere con mucho de un cuerpo de datos no interpretados, y de descripciones tenues y superficiales.⁵

De modo que la descripción etnográfica presenta tres rasgos característicos: es interpretativa, lo que interpreta es el flujo del discurso social y la interpretación consiste en tratar de rescatar lo “dicho” y fijarlo en términos de consulta. Además, la descripción etnográfica tiene una cuarta característica: es microscópica. (Geertz, 1996)

Los antropólogos elaboran análisis más abstractos partiendo de los conocimientos que tienen sobre cuestiones extremadamente pequeñas. Sin embargo, como lo señala Geertz, el problema de la generalización, es decir, cómo llegar de una “colección de miniaturas etnográficas” a la descripción de una época, de un continente, de una nación, etc., no es tan fácil de superar haciendo alusiones a las virtudes de lo concreto, a las ventajas de mantener los pies en la tierra.

⁵ Como dijo Thoreau, no vale la pena dar la vuelta al mundo para ir a contar los gatos que hay en Zanzíbar (Op.cit. p. 29)

Esta experiencia no proporciona el conocimiento de toda la cuestión. Los hallazgos etnográficos no son privilegiados, son sólo particulares. *Considerarlos algo más (o algo menos) los deforma y deforma sus implicaciones...* (op.cit.p.34)

Para la antropología *éste ha llegado a ser un importante problema metodológico, un problema que por lo general fue mal manejado.* (op.cit.p.33)

Este es el problema subyacente al trabajo de Hart: la metodología antropológica difícilmente puede ofrecer, partiendo de hallazgos particulares, soluciones a problemas generales como el desempleo, si bien es útil para el conocimiento cualitativo de este asunto y puede enriquecer el nivel de análisis macroeconómico.

En retrospectiva, ahora es dolorosamente visible cómo la *sabiduría convencional de la teoría del desarrollo económico que situaba como prioridad máxima a la rápida acumulación de capital como la clave de un exitoso progreso económico en los cincuentas y principios de los sesentas, ha llevado al serio problema del empleo de los setentas.*

**INCOME EXPECTATIONS, RURAL-URBAN
Migration and Employment in Africa
Michael P. Todaro**

EL PROBLEMA DEL EMPLEO

A mediados de siglo, ya era patente el proceso de transformación de las sociedades de rurales a urbanas; en este cambio el mercado de trabajo sufre alteraciones cualitativas, ligadas al proceso de migración.

La teoría de la modernización, dominante en esos años, explicaba el fenómeno bajo una óptica dualista. Segmentaba a la sociedad en un sector moderno capitalista, visiblemente urbano e industrial, y otro tradicional o de subsistencia, identificado con zonas rurales.

El problema se planteaba en términos de la velocidad y capacidad del sector moderno para absorber o transformar al tradicional en términos económicos, culturales y sociopolíticos,

Como rápidamente se comprobó por los hechos, el sector moderno fue incapaz de lograrlo.

El modelo de Lewis⁶ se introdujo en la década de los cincuentas para explicar el mercado de trabajo en los llamados países subdesarrollados. Estaba basado en el concepto de la economía dual: dos sectores, uno industrial (moderno, capitalista, urbano) y otro agrícola (tradicional, de subsistencia, rural).

Asumía que en el sector rural existía una oferta ilimitada de mano de obra no calificada al nivel del salario de subsistencia, y que los salarios en el sector moderno, para mano de obra no calificada, están basados en la productividad media del trabajo del sector tradicional (rural) y resultaban 50% más elevados que el ingreso de subsistencia de los campesinos. Esto permitía atraer mano de obra al sector moderno, y compensaba el costo mayor de la vida urbana.

El supuesto era que a esta tasa salarial, el sector moderno podía disponer de la mano de obra necesaria, y al mismo tiempo, no atraer *mucha más de la que pudiera manejar* (Meier, 1976).

⁶ W.A. Lewis, "ECONOMIC DEVELOPMENT WITH UNLIMITED SUPPLIES OF LABOR, *THE MANCHESTER SCHOOL OF ECONOMIC AND SOCIAL STUDIES, Manchester, 1954.*

El modelo postula que las tasas salariales no deben elevarse con el incremento de la productividad, sino que la formación de capital y el progreso técnico en el sector capitalista tendrían un efecto en la distribución del ingreso, elevando la participación de los beneficios en el ingreso nacional. Al elevarse la relación de beneficios, entonces se produciría una ampliación de la inversión de capital en el sector industrial, así la demanda de mano de obra continuaría elevándose y más trabajadores industriales podrían ser empleados a un salario real constante.

Finalmente, después que el exceso de mano de obra fuera absorbido, los salarios comenzarían a elevarse.

Contrario a lo que se esperaba del modelo de Lewis, una tasa excesivamente alta de desempleo se había materializado. Aquellos que se encontraban en condiciones de “desempleo disfrazado” en el sector rural habían sido trasladados al desempleo visible en el sector moderno.

Las razones de esto pueden encontrarse en algunas de las desviaciones de las condiciones del modelo, y en distorsiones estructurales que han sido perpetuadas por inapropiadas medidas de política.

En la realidad, la magnitud de la diferencia del ingreso real entre los sectores moderno y rural resultó mucho mayor que la permitida por el modelo de Lewis. La tasa salarial del sector moderno se situó a un nivel más alto que el necesario para cubrir los costos de traslado y los mayores costos de vida de los migrantes, ensanchando el diferencial sobre el ingreso rural.

Del mismo modo, el nivel salarial en el sector industrial se elevó a pesar del desempleo abierto, y antes que el excedente de mano de obra proveniente del sector rural hubiera sido absorbido.

Aún a principios de los setentas, continuaba elevándose en muchos de los países subdesarrollados, a pesar de que el producto medio en la agricultura pudiera incluso haber estado estancado en algunas economías.

En vez del diferencial sugerido por Lewis, el salario real promedio para los trabajadores fuera de la agricultura, había resultado comúnmente entre dos y tres veces mayor que el ingreso promedio familiar en el sector tradicional. (Meier, 1976)

Aunque el modelo de Lewis contempla suficiente ampliación de la inversión de capital en el sector industrial para absorber el flujo de mano de obra, el resultado fue una sustitución de capital por mano de obra en el sector moderno.

Contrario al modelo, en muchos países subdesarrollados los salarios se elevaron más rápidamente que la productividad. Los salarios reales se elevaron a tasas comparables a las de los países desarrollados, implicando un incremento más rápido en el ingreso nacional. La consecuencia de esto, fue el uso de más métodos de producción intensivos en capital, ya sea a través de maquinaria ahorradora de mano de obra, en respuesta a la elevación de salarios, o por medio del adiestramiento de los trabajadores y el mejoramiento de las prácticas gerenciales de producción, lo que ha disminuído los requerimientos de trabajo por unidad de producto. (Meier, 1976)

En el modelo de Lewis, la migración rural urbana es fundamental para sostener la explicación que ofrece sobre el problema del empleo urbano.

Todaro⁷ y Harris-Todaro⁸, avanzaron en el conocimiento de este proceso, perfeccionando el modelo original.

Introducen una función de migración, en la que el ingreso relevante lo constituye el valor presente del ingreso esperado. Es decir, la migración rural-urbana depende de la diferencia entre el ingreso rural y el ingreso que, a través de un cálculo racional, espera recibir el sujeto que emigra.

El ingreso esperado, por tanto, equivale al salario institucional multiplicado por la probabilidad de conseguir un trabajo en la ciudad. Esta probabilidad es igual a la tasa de ocupación, y a la razón estadística del número de puestos disponibles respecto de la población activa.

Según estos desarrollos, la migración rural-urbana continuaría hasta que se lograra un equilibrio entre los salarios rurales presentes y los salarios urbanos esperados.

Yendo más adelante que los desarrollos de Lewis, el modelo Harris-Todaro es capaz de explicar por qué el mercado de trabajo no se vacía (la oferta no equivale a la demanda) y puede haber desempleo en equilibrio.

El hecho de que el salario en el sector moderno sea mayor, motiva a los individuos a emigrar, y soportar un período en el desempleo, pues consideran que abre sus oportunidades de encontrar un empleo urbano a un nivel salarial mayor.

⁷ M.P.Todaro, A MODEL OF LABOR MIGRATION AND URBAN UNEMPLOYMENT IN LESS DEVELOPED COUNTRIES, *American Economic Review*, vol. 59, marzo de 1969.

⁸ Harris,J.R, Todaro, M.P., MIGRATION, UNEMPLOYMENT AND DEVELOPMENT: A TWO-SECTOR ANALYSIS, *American Economic Review*, vol.60, 1970.

Sin embargo, aún cuando el salario en el sector moderno sea mayor, el tiempo de espera para obtenerlo hace que en equilibrio se iguale con el salario rural.

El modelo Harris-Todaro no tiene una referencia explícita al sector informal, ya que se considera desempleados a todos aquellos que no logran un puesto en el sector moderno; ni explica cómo sobreviven los sujetos que no han logrado ingresar a ese sector.

Thomas (1992) menciona el modelo bisectorial de Reynolds (1969), cuya descripción del sector *trade service* corresponde a lo que sería llamado sector informal.⁹

Recordemos que en esa época, el desempleo abierto captado en las escasas estadísticas disponibles, (basadas en los censos de población), no resultaba de gran magnitud.

No obstante, la realidad no reflejaba esa situación, como lo mostró la primera misión de la OIT a Colombia en 1970. La tasa de desempleo abierto en ese país era de 15% pero si se consideraba a aquellos que estaban subempleados o “improductivamente empleados”, la tasa se elevaba a 30-40%

El concepto de subempleo, para estas fechas, ya había sido utilizado y ampliamente difundido para dar cuenta de los problemas ocupacionales en estos países. Las categorías utilizadas en el análisis laboral (población ocupada, desempleo abierto y población económicamente activa) habían mostrado sus limitaciones, ya que fueron diseñadas para los países desarrollados y, por esta razón fue necesario recurrir a otros indicadores. (Rendón y Salas, 1985)

Además de la visión dual empleo-desempleo, el modelo de Harris-Todaro mostró otras debilidades que fueron señaladas en su momento:

En primer lugar, la probabilidad de encontrar empleo (la proporción de empleos urbanos en relación a la fuerza de trabajo) estaba basada en el supuesto implícito de que todos los puestos de trabajo sufrían una rotación constante, y esto difícilmente era constatable en la realidad.

Lo que sucedía en los hechos era que, mientras una parte de los puestos era ocupada de manera estable o continua por los trabajadores que obviamente ya no buscaban empleo, los puestos disponibles para los migrantes no eran la totalidad de estos, sino los sujetos a rotación y los nuevos empleos creados por el crecimiento económico.

⁹ *La multitud de gente que se ve llenando las calles citadinas, aceras, y callejones en los países menos desarrollados: los pequeños comerciantes, los vendedores callejeros, coolies y cargadores; artesanos, mensajeros, barberos, boleros y sirvientes personales. (p.91)*

La segunda crítica provenía de la capacidad del modelo para predecir la tasa de desempleo urbano. Esta equivaldría a la razón o proporción entre el salario rural y el moderno. No obstante, el desempleo observado era mucho mayor. (Thomas, 1992)

La acelerada migración rural-urbana, en los inicios de los setentas, había provocado altas tasas de crecimiento de la población activa en las áreas urbanas; dadas las oportunidades limitadas de empleo en el sector moderno, se produjo un incremento de los niveles de desempleo urbano, y una proporción creciente de la fuerza de trabajo se incorporó al sector terciario, o a lo que había comenzado a llamarse "sector informal". Este resultaba de la transposición urbana del subempleo rural.

En otras palabras, mientras el "desempleo" y "subempleo" se habían transferido del sector rural al urbano, la absorción de mano de obra en el sector informal, se había convertido en muchos aspectos, en una extensión en las áreas urbanas de la economía de subsistencia tradicional-rural. (Meier, 1976)

Es en este panorama en que surge el Informe de Kenia, rompiendo con la interpretación moderno-tradicional de los modelos de Lewis y de Harris-Todaro que inspiraron las políticas de desarrollo de los cincuentas y sesentas, interpretación igualmente presente en la visión que hasta esa época se tenía sobre el SIU. El Informe ofrece una alternativa, señalando que :

Describimos estos dos sectores urbanos como el sector "formal" y el "informal". Esta designación no intenta contribuir a una proliferación académica de etiquetas; únicamente buscamos una terminología analítica para describir una dualidad que evita el prejuicio contra el sector de bajos ingresos inherente a la dicotomía moderno-tradicional. Ambos sectores son modernos; ambos son la consecuencia de la urbanización que ha tenido lugar en Kenia a lo largo de los últimos 50 años. Quizá hemos utilizado los términos "pequeña escala" y "gran escala", pero esos términos son puramente descriptivos y no nos dicen nada acerca de por qué un sector es de gran escala y el otro de pequeña escala. Una explicación de esto es central para comprender y resolver el problema del empleo en Kenia. (Informe de Kenia, p. 217)

Para entonces, ya resultaba evidente que la mano de obra desempleada o subempleada no había podido ser completamente absorbida en un sector industrial en crecimiento, como los primeros modelos de excedente de mano de obra sugirieron que podría suceder.

Hasta la fecha, desempleo, subempleo, ocupaciones de baja productividad, "pobres que trabajan", sector informal, son diversos aspectos del problema del empleo. El problema no se reduce a un sector, sino que permea toda la economía.

MEDICION

En su análisis de la situación económica del sub-proletariado de Accra (alojado predominantemente en los barrios bajos del distrito de Nima), Hart pone de manifiesto lo engañoso que resultan las estadísticas de población.

Por las descripciones que ofrece, tenemos la impresión de que una vez que constató las actividades de que se valían los sujetos de estudio para allegarse ingresos, recurrió a cotejar sus datos con los censos de población, y encontró que tales actividades no se encontraban reflejadas.

Estas se referían a lo que él llamó Sector Informal, que según su propia definición, estaba formado por quienes obtenían sus ingresos de una fuente diferente (que podían ser varias) al empleo asalariado.

De la fuerza de trabajo de Nima, únicamente el 77% de la población en edad de trabajar fue clasificada como "económicamente activa".

De los datos que presenta de la situación de la población en edad de trabajar en Accra y Nima, subraya el hecho de que gran parte de la fuerza de trabajo urbana no está ubicada en la categoría de empleado asalariado.

Más de la mitad está clasificada como auto-empleado, otras remuneraciones no asalariadas y desempleado. Además, la cuarta parte (26.6% en Accra y el 23.3% en Nima) de la población en edad de trabajar aparece como económicamente no activa.

De ahí que considere apropiado preguntar cuántos están realmente desempleados. Las estadísticas, desde su punto de vista, no pueden ayudar.

Igualmente cuestiona la confiabilidad de la clasificación tripartita en empleados (incluyendo auto-empleados) desempleados y no activos, pues la parte más importante de la población no percibe salario en Accra.

Además de estas observaciones, Hart ubica, por medio de la observación directa y de la elaboración de sus propias cifras un "patrón de vida económica" muy diferente al que pudiera obtenerse por medio de la elaboración convencional de índices y cifras promedio.

Los hallazgos de Hart, al no estar contemplados ni en la teoría ni en la medición estadística, no eran posibles de ubicar en los censos de población que critica en su artículo; gran parte de las actividades que escapan a la enumeración, eran *diversamente clasificadas como 'el sector urbano de baja productividad, 'el ejército de*

reserva de subempleados y desempleados', 'el sector urbano tradicional. (p.68), terminología que no forma parte de la clasificación estadística.

Hart establece que si bien los ingresos de los integrantes del sector informal derivan de las oportunidades de ingreso que muestra en su tipología, en muchos casos, no es su única fuente, sino complementaria a un empleo en el sector formal, o de trabajos simultáneos en el sector formal (multiempleismo).

Esta situación de actividades traslapadas, dificulta aún más cualquier intento de clasificación, y tiene según Hart, consecuencias significativas para las estadísticas de empleo: *... porque una duplicación de ocupaciones extendida, podría incrementar el ya de por sí notable residuo calculado restando el número de empleos registrados al total de la población económicamente activa. 'Un hombre, una trabajo', es un supuesto arriesgado, especialmente en empleos de pocas horas y mal remunerados. (Hart, 1973,p.66)*

Además, las categorías utilizadas para clasificar a la población trabajadora (población ocupada, desempleo abierto, población económicamente activa) fueron elaboradas para países donde las fuerzas productivas y del mercado están plenamente desarrolladas. (Rendón y Salas, 1985).

Es evidente que la clasificación de la población activa en las estadísticas provenientes de los censos de población, presentaba serias dificultades para captar las actividades reales de la fuerza de trabajo.

Esto se debe a que por un lado, en los años setentas (época del estudio de Hart) las estadísticas laborales eran escasas y además se basaban en los censos de población. Hoy las encuestas de hogares han subsanado este vacío, y son útiles para captar las fuentes múltiples de ingresos.

Pero en esa época, en países como Ghana, la penetración capitalista era escasa y el grado que alcanza la división del trabajo no permite clasificar claramente a los individuos; el nivel salarial es bajo debido a un excedente de mano de obra y el trabajo por cuenta propia es ejercido por vastos sectores de la población como consecuencia de escasas oportunidades de empleo que reflejan un aparato productivo poco desarrollado.

EL SUBEMPLEO

El pleno empleo es un objetivo importante de la política del empleo que la OIT apoya decididamente.

Es también el tema de uno de sus principales convenios, el Convenio sobre la Política del Empleo, 1964 (núm. 122). De acuerdo con este Convenio, lograr el “pleno empleo, productivo y libremente elegido” implica que:

- a) habrá trabajo para todas las personas disponibles y que busquen trabajo,
- b) que dicho trabajo sea tan productivo como sea posible, y
- c) que habrá libertad para escoger empleo, y que cada trabajador tendrá todas las posibilidades de adquirir la formación necesaria para ocupar el empleo que le convenga y utilizar en ese empleo dicha formación y las facultades que posea. (OIT, 1985).

Los casos en que no se cumpla lo previsto en el apartado a) tienen relación con una situación de desempleo, y cuando no se cumple con lo previsto en los apartados b) o c) se trata sobre todo de una situación de subempleo. En la recomendación sobre la política del empleo, se menciona además la necesidad de basar las políticas nacionales de empleo en datos estadísticos sobre el empleo, el desempleo y el subempleo, (Reunión de Expertos sobre Estadísticas del Trabajo, Informe I Subempleo: concepto y medición, p.1, OIT, Ginebra, octubre de 1997)

Desde los años sesentas y setentas, resultó evidente que las estimaciones del empleo y del desempleo no daban cuenta de diversos aspectos de la situación ocupacional en países poco desarrollados. En consecuencia, debieron complementarse con otras mediciones que pudieran mostrar diferentes aspectos del funcionamiento del mercado de trabajo.

Una de esas mediciones es precisamente el subempleo. Este es considerado básicamente un concepto estadístico. Del mismo modo que el sector informal, surge con independencia de los modelos teóricos utilizados para analizar las economías de los países pobres.

Fue en 1925 que se discutió por primera vez el tema de la medición del subempleo¹⁰ en un foro internacional. En esa época, el subempleo hacía referencia al problema de horas de trabajo reducidas.

El mismo asunto y otras definiciones parecidas fueron tratados en 1947 y 1954, en el seno de la sexta y octava CIET, pero no se adoptó ninguna de ellas.

¹⁰ En la segunda Conferencia Internacional de Estadísticos de Trabajo (CIET) se examinó esta cuestión junto con el tema de las estadísticas de desempleo.

Es en 1957, en la novena CIET, cuando por primera vez se adopta una definición internacional estadística de subempleo. Además del tiempo de trabajo, se consideró el problema en términos de la reducción de ingresos debido a la utilización de técnicas inadecuadas, el aprovechamiento insuficiente de habilidades y la baja productividad (OIT, 1957 b).

En la resolución que se adoptó en dicha CIET se establecieron las bases para la elaboración de las normas internacionales actuales en materia de subempleo.

El subempleo existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta la calificación profesional (formación y experiencia profesionales). Pueden distinguirse dos formas principales de subempleo: visible e invisible. (OIT, 1997. Anexo II, p.47, párrafo 15)

Sin embargo, éstas no proporcionan una definición cuantificable del subempleo en general, sino únicamente del subempleo “visible”, que según la propia OIT refleja una “insuficiencia del volumen de empleo”.

El subempleo invisible refleja una mala distribución de los recursos de mano de obra o un desequilibrio fundamental entre la mano de obra y los otros factores de la producción. (OIT,1997, Anexo II, p.47, párrafo re415)

La definición del subempleo visible es, por lo demás, vaga, y deja un amplio margen para diferentes interpretaciones nacionales, dificultando las comparaciones internacionales:

Las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o empleo independiente, trabajando, o con empleo pero sin trabajar, que durante el período de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscan o estaban disponibles para un trabajo adicional. (OIT, 1997, Anexo II, p.47 párrafo 18)

El quantum de subempleo visible puede medirse sumando el tiempo disponible para trabajo adicional, durante el período de referencia, de cada persona visiblemente subempleada. El tiempo disponible para trabajo adicional puede computarse en unidades de días, medios días u horas de trabajo, como convengan según las circunstancias nacionales y la naturaleza de los datos recolectados.. Puede ser útil medir por separado la parte del quantum del subempleo visible que corresponde al "tiempo perdido" (Op. cit. p.47, párrafo 19)

Como puede apreciarse, el subempleo y el sector informal comparten un problema básico: la ambigüedad en la medición.

En el ámbito académico, las primeras nociones del subempleo le atribuyen un carácter transitorio, que afectaba al mercado de trabajo en períodos recesivos, es decir, cuando la demanda de mano de obra disminuía a raíz de la contracción de la actividad económica. Este fenómeno fue calificado como "desempleo encubierto" (Robinson, 1937). Los trabajadores se veían obligados a aceptar empleos que comprendían menos horas de trabajo, o actividades que requerían un nivel de calificación menor para el que estaban habilitados. Como consecuencia de esto se reducían los ingresos percibidos.

Los criterios para identificar el subempleo han sido motivo de controversia entre académicos; para algunos es el tiempo de trabajo, para otros el nivel de la productividad (de la mano de obra), el de ingresos...

En la década de los setentas, se había admitido que los indicadores del nivel de desempleo no bastaban para comprender las deficiencias del mercado de trabajo en determinados países.

George J. Stolnitz (1974) señala que al no haber uno, sino muchos problemas de empleo deben existir distintos enfoques para medir el desempleo; apunta que *el problema del empleo en los países menos desarrollados no puede ser interpretado como sencillamente un tipo keynesiano de desempleo involuntario: un problema permanente es el de los 'pobres que trabajan', aquellos que trabajan muchas horas pero ganan un ingreso tan bajo que los coloca por debajo de la línea de pobreza* (p.180) y agrega que el desempleo disfrazado constituye otra dimensión importante del problema del empleo.

Propone cuatro criterios para determinar si una persona es desempleada o subempleada:

El criterio del tiempo: si se encuentra ocupada durante el año por un número de horas o días menores a cierto número de horas o días considerados como normales u óptimos.

- 1) El criterio de ingreso: si percibe un ingreso anual menor a cierto nivel deseable.
- 2) El criterio de la voluntad: si está dispuesto a trabajar más que en el presente.
- 3) El criterio de la productividad: si su contribución al producto es menor al de cierto nivel o estándar de productividad, de modo que sus separación del empleo no reduce el producto si el resto de los trabajadores se normaliza con cambios mínimos en la técnica o la organización.

Por su parte, David Turnham (1971) resalta una serie de dificultades en la evaluación de la magnitud del subempleo en zonas rurales.

Como se vió en los modelos de Lewis y de Harris-Todaro, la existencia de subempleo en estas zonas constituía una explicación importante para la persistente migración hacia las ciudades, donde las tasas de desempleo abierto resultaban mucho mayores.

Si bien para esas fechas algunos países habían implementado encuestas de "subempleo visible" (aquellos que buscan trabajar más al nivel salarial actual y no lo pueden encontrar) éstas, según Turnham, no habían arrojado resultados que indicaran una gran magnitud de este tipo de subempleo.

Por lo mismo, señala objeciones serias a los procedimientos: las encuestas de periodos cortos, desde su punto de vista no aportaban indicadores muy confiables de la actividad en la agricultura debido a los cambios de estación, por otra parte, los cálculos de horas adicionales de trabajo que hubieran solicitado los entrevistados, descansan en un cálculo subjetivo.

Además, los intentos por convertir el trabajo extra demandado en un porcentaje equivalente al de un empleado de tiempo completo, resulta en una cantidad más bien pequeña (2 o 3%), aunque la proporción de la fuerza de trabajo empleada que en realidad deseara más trabajo adicional puede ser muy alta.

Indica lo engañoso que puede resultar el uso acrítico de estos porcentajes sin tener referencia clara al monto extra de trabajo deseado y realmente buscado, así como a las circunstancias en las que esto ocurre.

Considera que, en particular, la gente que desea trabajo adicional, frecuentemente es muy numerosa entre aquellos que ya de por sí trabajan muchas horas. De esto infiere que el concepto de una semana normal de trabajo no encaja muy fácilmente en las circunstancias de los países menos desarrollados.

Es justamente en este panorama de los años setentas en que surgen el trabajo de Hart y el Informe de Kenia:

En medio de la insuficiencia de los marcos teóricos y estadísticos para dar cuenta de un vasto sector de la población trabajadora. Ambos marcos fallaban en su valoración de una amplia gama de actividades que permitían la sobrevivencia de muchos.

Si bien la categoría subempleo ya había aparecido, esta se limitaba a describir distintos aspectos del trabajo asalariado, esto es, a evaluar los "empleos inadecuados" con relación a determinadas normas o criterios.

Las ocupaciones no asalariadas, aún cuando resultaban de gran significación para la generación de ingresos¹¹, no habían captado la atención de los estudiosos del empleo, y emergen en este escenario, si bien con dos significados distintos:

¹¹ Hart subraya el hecho de que gran parte de la fuerza de trabajo urbana no está "tocada" por el empleo asalariado: 40% de los hombres activos y 95% de las mujeres activas en Nima. El fenómeno también está presente en Accra. (Hart, 1973, p.62)

Para Hart, significan una serie de estrategias de sobrevivencia en un contexto de marginalidad y pobreza:

Todo el residuo de la fuerza de trabajo urbana no organizada, comúnmente es subsumido en el término 'subempleo', que está fundamentado en un supuesto acerca de su nivel de productividad. Pero en estos conceptos imprecisos, cargados de valor ¿qué criterio está siendo utilizado?

Y cuando un solo trabajo asalariado no puede solventar las necesidades de subsistencia de una familia, el problema de la pobreza y de los niveles de ingreso en general, se vuelven más relevantes que la definición de subempleo. (Hart, 1973, p.84)

Para la OIT, el sector informal, focalizado en pequeñas empresas de carácter familiar, constituyen un elemento generador de empleo productivo, con posibilidades de desarrollo futuro en la medida que puedan integrarse al sector formal.

La transición.

De estrategia de supervivencia
a la base de una nueva política de desarrollo

OPORTUNIDADES INFORMALES DE INGRESO DE HART

El hecho de que la noción de informalidad haya surgido de un trabajo antropológico tuvo consecuencias significativas para las características del sector: En su origen es de carácter empírico y descriptivo. No existe un cuerpo teórico de análisis que lo justifique.

Tratándose de un estudio de caso, no provee datos representativos de la situación de la economía urbana, pero sí ofrece un análisis detallado de las actividades realizadas por varios habitantes de Ghana.

El estilo de investigación de observación participativa y a profundidad practicado por los antropólogos, fue lo que permitió a Hart dar cuenta de la manera en que sobrevivían los “desempleados”.

Esto apoyó fuertemente el argumento de que esos “capitalistas insignificantes” (Smith, s/f) realizaban actividades y ofrecían bienes y servicios que hacían posible su sobrevivencia, lo que resultó cada vez más importante para que los planificadores pudieran determinar el grado en que tales actividades contribuían al mantenimiento del sistema económico en su conjunto.

No obstante, muchas de las actividades de la “pequeña economía” representaban un lugar común, y dándoseles por supuestas, se tendía a no tomarlas en cuenta.

En pocas palabras, las estimaciones estadísticas fallaban en su intento de medición de las actividades económicas; y aún cuando ya se consideraba la categoría de subempleados, no contemplaban en ella toda la gama de ingresos **no salariales** de la fuerza de trabajo.

Es hasta la adopción del término sector informal en el Informe de Kenia, en que todas estas actividades son reconocidas por su carácter productivo y el rol que juegan como proveedoras de empleo.

Hart y el Informe de Kenia, (para autores como Thomas,1992) ofrecen una definición dualista del sector informal. En la década de los setentas, esta visión era la predominante, basándose en parejas dicotómicas de análisis.

Ante la imposibilidad de agrupar la realidad en dos polos, esta idea fue desplazada por la de heterogeneidad al menos en el estudio del sector informal.

La distinción que hace Hart entre las **oportunidades formales e informales de ingreso** se deriva del análisis que realiza sobre la situación económica del subproletariado de Accra. En este sentido, su significado está ligado a la pobreza, a las actividades generadoras de ingreso de la población marginada, a las estrategias de sobrevivencia desarrolladas por individuos con una existencia precaria.

La tipología que ofrece ilustra los medios de vida disponible para los habitantes de esta zona.

Oportunidades de ingreso formales:

- (a) Salarios del sector público.
- (b) Salarios del sector privado.
- (c) Transferencias : pensiones, beneficios por desempleo (sic)

Oportunidades de ingreso informales : legítimas.

- a) Actividades primarias y secundarias: agricultura, jardinería, construcción y actividades relacionadas, artesanos auto-empleados, zapateros, sastres, elaboración de cerveza y bebidas alcohólicas.
- b) Empresas de servicios que utilizan insumos de capital relativamente mayores: vivienda, transporte, proveedores de agua, gas, electricidad; especulación de mercancías, rentistas.
- c) Distribución en pequeña escala: mercaderes, pequeños comerciantes, vendedores callejeros de baratijas, abastecedores de comida y bebida, dependientes de bares, correos (*kayakaya*), agentes por comisión y distribuidores.
- d) Otros servicios: músicos, lavaderos, boleadores de zapatos, peluqueros, deshollinadores, fotógrafos, reparadores de autos y servicios de mantenimiento, coyotaje, (*the maigida system in markets, tribunales, etc.*); servicios rituales, magia y medicina.
- e) Transferencias privadas: regalos y flujos similares de bienes y dinero entre personas; préstamos; mendicidad.

Oportunidades de ingreso informales: ilegítimas

- a) Servicios: timadores y *spivs* en general; distribución de cosas robadas; usura y casas de empeño (a tasas de interés ilegales); venta de drogas, prostitución, *poncing (pilot boy)*, contrabando, mordidas, corrupción política, bandas que venden protección.
- b) Transferencias: raterillos (carteristas), robo (robo en casas y robo armado), peculado y estafa, juegos de cartas. (Hart, 1973, p.69)

Hart aclara que la lista no es exhaustiva, pero que proporciona una idea de la diversidad de actividades de que se vale el subproletariado para sobrevivir en lugares como Nima.

Un punto importante a señalar de la tipología ofrecida es que la lista de actividades ilegítimas resulta claramente criminal. Corresponde a una descripción real, fiel, de lo que se encontró ahí. No obstante, este tipo de acciones fueron excluidas en definiciones posteriores del sector informal, comenzando por la del Informe de Kenia.

El propio Hart intenta hacer una separación de lo que a la larga acarreará problemas en la definición de la unidad de análisis, es decir, determinar si ésta es el individuo o un sector de actividad:

There are two ways of looking at these activities: first, from the perspective of individuals, as potential sources of income; and secondly, from the aggregate perspective of total income expenditure flows in the urban economy (p. 69)

Por su parte, el Informe de Kenia focaliza el SIU identificando la unidad de observación con las unidades de pequeña escala. Al precisar el grupo objetivo, fue posible introducir al SIU al ámbito de las políticas.

Se cambió el énfasis de los individuos (Hart) a las actividades económicas. Además de introducir la dimensión y naturaleza del mercado y la empresa para asignarle determinadas características. (Thomas, 1992)

Para comprender el significado de la definición de sector informal de Hart, cuya base es el individuo, y su estatus empleado o auto-empleado, es preciso tratar de ubicarla en su contexto histórico y en el país en que se genera.

El entorno en que se desarrolla el trabajo de campo de Hart, muestra rasgos característicos de los llamados países subdesarrollados en los años setentas (Véase Rendón y Salas 1985) y que hasta la fecha perduran en algunas regiones:

- Magro desarrollo de los mercados y del aparato productivo, que trae consigo escasas oportunidades de empleo.
- Gran parte de la población continúa concentrada en la agricultura.
- El trabajo por cuenta propia, al contrario de los países desarrollados, es realizado por una proporción considerable de la población activa, sobre todo en los servicios, el comercio y la agricultura.
- Las condiciones laborales y de vida en general de la mayoría son poco satisfactorias.

Entonces ¿qué significado adquiere el auto-empleo, las unidades económicas de pequeña escala, las ocupaciones no asalariadas, el trabajo por cuenta propia, etc. en Hart?

Muchas de estas actividades comerciales, de servicios, de pequeños agricultores, artesanos, tienen en común el que cubren áreas que no han sufrido una penetración capitalista.

Por ello, el trabajo no asalariado parece ser la pauta, y en las unidades económicas de pequeña escala, existe dificultad para distinguir la familia de la empresa, es decir la unidad productora no se distingue con claridad de la unidad consumidora.

Los propietarios de esos pequeños talleres, granjas, etc., realizan parte de las actividades productivas, por lo que las ganancias que obtienen, son de hecho, una retribución al trabajo.

También pueden constituirse en actividades complementarias a un empleo asalariado.

Por ello, para Hart, este *petty capitalism* ofrece por sí mismo un medio de salvación. Constituye la oportunidad para los individuos de romper los nexos del alto costo de la vida y los bajos salarios; representa una forma de mitigar la pobreza o tratar de salir de ella (Hart, 1973, p.67)

No obstante, Hart considera que estas son ante todo ilusiones. Su visión no es optimista:

Esta esperanza es comparable con la ilusión de la riqueza que traería pegarle a las quinielas del fútbol. (idem)

EL INFORME DE KENIA

Nos parece importante señalar que el término sector informal urbano adquiere *status* e influencia en el mundo económico en el seno de una agencia internacional (OIT), no en el ámbito académico.

Para la OIT resultó una herramienta útil en la posible solución práctica a un problema de política que se había acrecentado en los últimos años: el desempleo.

Esta visión de la OIT es congruente con la búsqueda de los objetivos marcados desde años atrás, en el marco de los lineamientos de la Convención de Política de Empleo 1964 (núm.122) a partir de la cual lanzó su Programa Mundial del Empleo en 1967. Se enviaron misiones piloto a diversos países, cooperando con otras agencias en la búsqueda y el estudio de las causas del desempleo, e intentando encontrar una solución aplicable tanto a nivel nacional como internacional.¹²

Pero si para la OIT era un asunto de instrumentación de política, como lo demuestra el mismo Informe, para los académicos representó muchas otras cosas. Entre otras, el problema de incorporar a cuerpos teóricos ya existentes la nueva noción.

En los años sesentas la visión económica dominante tenía como meta principal la búsqueda del pleno empleo de los recursos. Las agencias internacionales, a su vez, utilizaban el bagaje teórico de la época para instrumentar políticas que impulsaran el desarrollo de los países pobres. Estimular la ocupación del excedente de mano de obra en estos países, era, por lo tanto, tarea prioritaria. No obstante, el cuestionamiento mismo del desempleo como problema, escapaba a esta visión económica.

La diferencia sustancial entre la Misión de Kenia y sus antecesoras, fue que esta cambió el foco de la discusión del desempleo al empleo:

¹² La primera misión de la OIT fue a Colombia en 1970, seguida de las misiones a Sri Lanka en 1971 y a Kenia en 1972. Estos estudios cuestionaron la aplicabilidad del concepto de desempleo, tal como se le definía en países desarrollados, a los países en desarrollo, y exploraron las diferencias entre el desempleo abierto, el desempleo disfrazado y el subempleo. "Abierto" se refería a aquellos que estaban desempleados y buscaban trabajo, mientras "disfrazado" se refería a aquellos que estaban desempleados o subempleados y a quienes probablemente buscarían trabajo si estuviera disponible.

Las misiones estaban conscientes del efecto que la migración rural hacia las ciudades tenía sobre el problema del desempleo, y sus recomendaciones incluían reformas agrarias proyectadas para mejorar la absorción del excedente de mano de obra rural. (Thomas, 1992)

Identificamos el problema principal como uno de empleo más bien que de desempleo. Por esto entendemos que además de la gente que no gana ningún ingreso, hay otro grupo - y en Kenia es más numeroso- de gente a quien llamamos los 'pobres que trabajan'. (Informe de Kenia, p. 9)

El Informe de Kenia también cuestiona la visión ortodoxa de comprender y medir el desempleo.

Esta consistía en analizarlo a través del desequilibrio macroeconómico básico entre la oferta y la demanda, provocado por el incremento más rápido de la fuerza de trabajo en relación al aumento de las oportunidades de empleo.

Contrario a las perspectivas sombrías, de que el crecimiento del desempleo parecía inevitable, como lo mostraba la evidencia factual y argumentaban los críticos de los modelos duales del mercado de trabajo (remitase a la sección **El problema del empleo**), el Informe de Kenia considera esta explicación seriamente deficiente:

Aunque esta explicación ha sido utilizada... Esta ignora de hecho que el grueso de la población trabaja en la tierra, no en empleos asalariados. Depende crucialmente de las estadísticas de crecimiento del empleo enumerado en el sector formal, mientras como expusimos anteriormente el empleo enumerado ignora una gran y aparentemente creciente cantidad de empleo en el sector informal. En tercer lugar, se centra exclusivamente en el empleo, en vez de hacerlo en las oportunidades de ganar un ingreso razonable. (Informe de Kenia,p.216)

Evidentemente, este punto de vista resultaba polémico en ese momento. Llevaba implícito un reconocimiento de las deficiencias o fallos de la política de desarrollo, pero al admitirlo era posible encontrar una solución ahí donde todos veían un problema.

La Misión de Kenia tomó prestada la noción de sector informal de Hart, pero la convirtió en la llave de entrada a un escenario probable de respuestas, ahí donde la economía del desarrollo mostraba sus límites.

El Informe de Kenia, consciente de la existencia de un vasto sector de la población involucrado en las ocupaciones no asalariadas, reivindica a la producción de pequeña escala de la visión peyorativa con la que se le miraba. Para muestra de esta visión nos remitimos al punto de vista de un estudio de 1959, mencionado por Peattie (1987):

Año tras año el Informe Anual del Protectorado de Uganda se ha referido, bajo el encabezado de industria, a algunas grandes empresas directamente propiedad del gobierno. Al mismo tiempo, el desarrollo multiforme de talleres de muebles, jabonerías, reencauche de llantas, panaderías y fábricas de ladrillos ha continuado teniendo lugar fundamentalmente sin merecer atención. Un funcionario a quien en una oportunidad

se interrogó sobre el área industrial de Kampala, dijo: No hay industrias allí, sólo un montón de talleres de muebles, molindas de maíz y plantas de aguas gaseosas. (p.300)

La OIT, al utilizar el término de Hart, reduce el amplio espectro de estrategias de sobrevivencia a "una manera de hacer las cosas".

El Informe de Kenia, otorga lo que Peattie llama "personería" a este conjunto de actividades, proporcionando una definición operativa. Dice el Informe:

Nuestro análisis hace gran hincapié en la importancia del vínculo entre las actividades formales e informales. Debemos por lo tanto enfatizar que las actividades informales no están limitadas al empleo en la periferia de las grandes ciudades, a ocupaciones particulares o aún a actividades económicas. Más bien, las actividades informales son la manera de hacer las cosas, caracterizada por:

- a) *Facilidad de entrada;*
- b) *Confianza en recursos locales;*
- c) *Propiedad familiar de las empresas;*
- d) *Operación de pequeña escala;*
- e) *Tecnología adaptada e intensiva en trabajo;*
- f) *Habilidades adquiridas fuera del sistema escolar formal;*
- g) *Mercados no regulados y competitivos. (Informe de Kenia, p.6)*

Es clara la focalización que se hace del sector informal. Se refiere a empresas o pequeñas unidades de carácter familiar.

En la definición del grupo objetivo, se eliminó el amplio espectro de actividades descritas por Hart (en la tipología que ofrece de las oportunidades informales de ingreso.)

La visión popular de las actividades del sector-informal es la de que son básicamente la de los pequeños comerciantes, vendedores callejeros de baratijas, boleadores de zapatos y otros grupos de "subempleados" en las calles de las ciudades grandes. La evidencia sugiere que el grueso del trabajo en el sector informal, lejos de ser sólo marginalmente productivo, es económicamente eficiente y genera ganancias, aunque pequeño en escala y limitado por tecnología simple, escaso capital y carente de vínculos con el otro sector ("formal"). (sic)

Dentro de esta última parte del sector informal están empleados una variedad de carpinteros, albañiles, sastres y otros comerciantes, así como cocineros y taxistas, ofreciendo virtualmente un rango completo

de habilidades básicas necesarias para proveer bienes y servicios para un amplio segmento, aunque frecuentemente pobre, de población. (Informe de Kenia, p.219)

Al parecer, se trataba de resaltar el carácter empresarial del sector informal, y la clave de su éxito futuro, como base de una nueva estrategia de desarrollo, así como la solución al problema del empleo en Kenia, radicaba en su capacidad de eslabonarse con el sector formal. Quizá por ello se puso el acento en las pequeñas empresas familiares al momento de dar una definición.

No obstante, la misma OIT parece que advirtió el problema, y en 1976 da una definición más amplia de empresa, en palabras de S.V. Sethuraman, en THE URBAN INFORMAL SECTOR: CONCEPT, MEASUREMENT AND POLICY, en International Labour Review, vol.114, No.1.jul-agosto,1976. p.76, sostiene:

En este contexto la empresa es definida en términos amplios, para incluir cualquier actividad económica dedicada a la producción de bienes y servicios ya sea si emplea sólo una persona (el propietario) o más; si usa o no capital fijo; si tiene o no una localización fija para conducir su negocio. Así, un trabajador autoempleado en la construcción, un trabajador autoempleado en los transportes (por ejemplo un conductor de un rickshaw), un trabajador autoempleado en servicio (un lustrabotas, por ejemplo) son tratados todos como constituyendo una empresa individual aunque no empleen trabajadores asalariados, posean poco o no posean capital, tengan o no una localización fija para su negocio y produzcan sólo servicios. Definido de esta manera el universo de las empresas que constituyen el Sector Informal es grande, en comparación con el cubierto por las definiciones convencionales utilizados por los estadísticos para recoger datos de los establecimientos.

Desde que se aceptó y popularizó el concepto de sector informal, frecuentemente en su primera etapa en América Latina, se le ha asociado al subempleo, al desempleo, a la pobreza y, en general, con todas las estrategias de sobrevivencia de los elementos marginales de la sociedad. Está más cerca de la noción de Hart.

Charmes (1990) señala que el Informe de Kenia ya contenía en estado embrionario ese doble concepto de sector informal.

No obstante, la lectura del Informe y la definición que proporciona de las actividades informales sugieren que dentro del universo de estas actividades, la OIT, en el Informe de Kenia focalizó a una parte de éstas, dejando de lado a la parte que consideró poco productiva y sin posibilidades de vincularse con éxito al sector formal.

Uno de los puntos más ambiguos en el Informe, es la distinción entre autoempleados y empresas de propiedad familiar.

En contraste, la definición de "empresa" que hace la OIT en el trabajo de Sethuraman cuatro años después, parece incluir a toda esta gama de elementos, además, modifica la definición de los criterios para considerar una actividad como perteneciente o no al sector informal.

Para el Informe de Kenia, el vínculo entre el sector formal y el informal era determinante para aumentar el empleo productivo. Sin embargo, la visión peyorativa que se tenía del sector informal, ignoraba esta posibilidad. En particular, argumenta el Informe, el análisis moderno-tradicional ignora la dinámica intersectorial, que es la clave para resolver el problema del empleo.

En los escritos de economistas acerca de áreas urbanas en los países pobres aparece que el criterio utilizado por los autores para dividir la economía urbana no es la modernidad de las actividades sino su enumeración en las encuestas de fuerza de trabajo del gobierno.(2) La relación entre los dos sectores urbanos implícita en este análisis puede llamarse el modelo "residual". El modelo residual está basado en el supuesto de que el sector informal es un fondo de desempleo y actividades marginalmente productivas en el que caen o se sumergen aquellos que no pueden obtener trabajos pagados en el sector formal, reuniendo apenas para sobrevivir pidiendo limosna o involucrándose en pequeñas raterías. En síntesis, se considera que las actividades en este sector no proveen servicios económicos o mercancías. Se presume que la demanda de trabajo en este sector es estática. Aunque es popular este punto de vista, no creemos que sea particularmente útil. Afirma a priori una característica del sector informal (desempleo) que puede ser determinada solo empíricamente. El mecanismo del modelo residual puede ser resumido brevemente. El sector urbano informal o "tradicional" tiene una demanda estática de trabajo, o una demanda de trabajo cuya elasticidad ingreso es bastante reducida. Por lo tanto, un incremento en el número de personas buscando ganarse la vida en el sector informal (por ejemplo, después de una reducción del empleo en el sector formal) únicamente reduce el ingreso promedio en ese sector; y si el ingreso promedio es de un nivel de subsistencia, la afluencia presumiblemente resulta en desempleo".(pp. 219-220)

2) Una distinción más significativa que la de empleado, subempleado desempleo está entre aquellos empleados en establecimientos que ocupan cinco o diez trabajadores que están usualmente cubiertos en las encuestas anuales de empleo... y el resto de la fuerza de trabajo. Los establecimientos más grandes... pueden generalmente ser caracterizados como establecimientos del sector moderno, en oposición a los establecimientos de escala más pequeña que son mejor caracterizados como tradicionales. Los empleados en establecimientos tradicionales están generalmente subempleados bajo la mayor parte de las definiciones del término, mientras que los empleados del sector moderno pueden ser considerados como plenamente empleados ... Charles R. Frank, Jr., THE PROBLEM OF URBAN UNEMPLOYMENT IN AFRICA, "in R. G. Ridker and H. Lubell (eds.), EMPLOYMENT AND UNDEREMPLOYMENT PROBLEMS OF THE NEAR EAST AND SOUTH ASIA (Delhi, Vikas, 1971), pp. 785-786.

En el Informe se señala el hecho de que normalmente no se percibe el alcance de la producción "económicamente eficiente" en el sector informal, debido a los bajos ingresos que obtienen la mayor parte de sus trabajadores, en comparación del salario promedio de los formales.

Una explicación muy común, agrega el Informe, acerca de los bajos ingresos en el sector informal, es que estos se deben a la naturaleza o a las características mismas del sector. Se presume que está estancado, que no es dinámico y es una "red" en la que "caen" todos los que no logran encontrar un empleo en el sector moderno.

Igualmente se observa que no es sorprendente que esta visión del sector informal fuera difundida, dado que los analistas académicos frecuentemente han fomentado y animado esta interpretación.

Observa el Informe lo engañoso que resulta evaluar el desempleo tomando como base la información estadística disponible. Esta resulta incompleta, pues se refiere a los datos obtenidos de las empresas más grandes y organizadas; dejando fuera una gama o rango importante de asalariados y auto-empleados en lo que ya para esas fechas, se conocía como "sector informal".

El Informe critica la manera ortodoxa en que se mide y se explica el desempleo en los países en desarrollo y erige al sector informal como una posible solución a los problemas de empleo y al mismo tiempo como la base de una nueva estrategia de desarrollo.

Si bien es cierto que el Informe de Kenia ponía atención especial en el problema del desempleo no se limitaba a eso: *...nuestro informe no está preocupado únicamente por el alivio del desempleo, la pobreza y el crecimiento inequitativo, sino por el crecimiento económico sobre un patrón que puede ser sustentado en el futuro, y que genera más (amplias) y mejores oportunidades de empleo productivo en el proceso...* (Informe de Kenia, pp. 216-217)

Además de cuestionar la ortodoxia de la época para abordar el desempleo en los países pobres, pone en entredicho la explicación sobre los problemas del desarrollo:

El proceso de transformación económica y crecimiento en Kenia se ha caracterizado por crecientes desigualdades en la distribución de la riqueza y el ingreso entre los africanos. La explicación usual es la división tradicional-moderna de la economía, en la que el occidentalizado sector moderno es la fuente del dinamismo y el cambio y el sector tradicional lentamente se marchita. Esta visión no corresponde a la realidad de Kenia; la rechazamos por esa razón, y porque ignora el dinamismo y los progresivos elementos indígenas en la economía keniana. Tenemos evidencia considerable para refutar una visión que atribuye las fuentes del cambio económico y social casi exclusivamente a factores externos. (Informe de Kenia, p. 217.)

Evidentemente, es el sector informal la base de esta refutación.. Desde nuestro punto de vista ésta es la principal aportación del Informe de Kenia: abogar por pensar de otro modo. Plantear que el sector informal no es un problema, sino una solución. Si se le mira bajo la óptica de sus capacidades productivas y en relación al sector formal, no desvinculado como hasta entonces, en un análisis dicotómico moderno-tradicional, se convierte en la clave para solucionar el problema del empleo.

¿Cuál fue la ventaja para la OIT al desplazar el desempleo por el SIU?

Encontrar una posible solución a un problema que había venido agudizándose; por lo mismo, resulta arriesgado sostener que la OIT en el Informe de Kenia (1972) adoptó la idea de Hart íntegramente.

Lo que a nuestro modo de ver hizo la OIT, fue seleccionar segmentos del trabajo que le fueron útiles:

- El nombre "Sector Informal", al que le agregó el calificativo de urbano, nombre que le permitió aglutinar múltiples actividades, que hasta ese momento, debido a lo rudimentario de las estadísticas de la época, y el escaso interés que representaban para los planificadores no estaban contempladas como objeto de políticas.

- A la pregunta nodal que Hart formula en el inicio de su artículo '*¿El ejército de reserva de los desempleados y subempleados urbanos, realmente constituye una mayoría pasiva y explotada en ciudades como Accra, o sus actividades económicas informales poseen alguna capacidad autónoma para generar crecimiento en los ingresos de los pobres urbanos (y rurales)?*' (Hart,1973,p.61),

No sólo es respondida positivamente por el Informe de Kenia, sino que estas actividades son integradas a una estrategia de desarrollo, por medio de su vinculación al sector formal de la economía.

- La OIT en el Informe de Kenia decide aceptar, interpretándolo de manera positiva, la sugerencia que el propio Hart ofrece en la última frase previa a la conclusión: *El 'ejército' de reserva de subempleados y desempleados en las ciudades, puede o puede no ser el desastre económico que frecuentemente se ha pensado que es.* (p.88), y erige al SIU como la solución a los problemas de empleo y la base de una nueva estrategia de desarrollo.

Mientras para Hart, el sector informal representa toda la gama de oportunidades o actividades que permiten a los individuos allegarse ingresos para sobrevivir, para la OIT, el sector informal representa la posibilidad de llenar *un vacío en el aparato de la teoría del desarrollo* (Peattie,1987).

Al erigir en el Informe de Kenia al sector informal como la base de una nueva estrategia de desarrollo, le da carta de naturalización al nombre, pero "selecciona" en su definición, y como objeto de política, a la empresa o unidad económica de pequeña escala. El sector informal es introducido al mundo de las políticas

- Se conserva en el Informe de Kenia el carácter descriptivo y empírico de la definición de Sector Informal de Hart, sentando las bases para que en las definiciones sucesivas que surgieron (Sethuraman,1976,1981) en el seno de la propia OIT, la noción de sector informal fuera moldeada o modificada por el entorno o realidad económica a la que se aplicó.

Lo que tenemos que preguntarnos es, si es posible y qué tan válido sea, que los hallazgos de Hart, con todo lo que su metodología implica, pudieran o puedan ser presentados en **términos agregados y generalizables** que la Misión de Kenia tomó y adaptó a la terminología y visión económicas, introduciendo el término de sector informal al mundo de las políticas de empleo. **Este es el cambio de foco fundamental que sufrieron los hallazgos de Hart.**

La OIT, elimina toda la gama de actividades delictivas o criminales que forman parte de la descripción de Hart, aunque estas también constituyen fuentes de ingresos. Si bien el punto de vista de la OIT se apega a la ley, eso no elimina el hecho de que esas fuentes de ingreso existan.

En el Informe de Kenia se distingue claramente entre la ilegalidad criminal y la ilegalidad proveniente de la falta de cumplimiento de una serie de obligaciones exigidas a las actividades formales.

Esta ilegalidad de las actividades informales podría denominarse "reglamentaria" (Rendón y Salas, 1990)

La ilegalidad referida en el Informe de Kenia, relacionada con la falta de cumplimiento de normas reglamentarias o burocráticas es más cercana a la idea de regulación, significado que adquirió el SIU en etapas posteriores. (Véase Castells y Portes 1987, De soto 1987, Thomas 1992, Roubaud 1995).

Thomas (1995) hace notar que aún cuando un individuo ejerza tanto actividades legales como ilegales, es necesario analizar estas actividades por separado, excluyendo las actividades criminales de la definición del SIU.

Destaca que el vínculo entre burocracia e informalidad no es original de De Soto, recordando que los autores del Informe de Kenia proponían "una actitud más positiva de parte del gobierno hacia la promoción del sector informal", recomendando que el gobierno debería "simplificar la emisión de las licencias necesarias y proporcionarlas a cualquier solicitante que las pidiera". (p. 29)

En el Informe de Kenia nos encontramos con una visión más optimista y una terminología más neutra.

Introduce a la informalidad a la terminología económica, mientras que Hart se mueve en un espectro más amplio, mezclando términos: subproletariado, sector informal, pequeño capitalismo, *entrepreneurs*, oportunidades de ingreso...

Además, como se le habría de señalar al Informe (King, 1990), dado su origen descriptivo y empírico, si la Misión hubiera ido a Suazilandia, que se encuentra en la costa contraria a Kenia, o a Africa del Sur o a la

India, se hubiera encontrado con situaciones y problemas muy distintos. Se hubiera definido de otra manera al SIU.

El origen empírico y descriptivo del SIU tiene consecuencias significativas para la conformación de definiciones posteriores, también la de sus sucesivos significados. Cada autor "llenó" el contenido del término de acuerdo con las características del entorno económico al que se aplicó, y de acuerdo a los objetivos buscados.

El SIU, alejado de los cuerpos teóricos, conserva su carácter empírico y descriptivo en Africa, esto lo confirman otros estudios, que van a mostrar que no es posible encontrar una noción homogénea del SIU, por ejemplo en los diversos estudios en Ghana (1971), Kenia (1972), Abdijan (1988), Costa de Marfil (1988), Camerún (1994).

Como señala King (1990) si la Misión de Kenia hubiera ido a la India, a Suazilandia o a cualquier otra parte, se hubiera encontrado con otro SIU.

Lo que advierte sobre los riesgos de trasladar hallazgos (y generalizarlos) de una disciplina para resolver problemas de otra.

Sintetizando:

En el Informe de Kenia se mantiene el término pero se altera su significado.

En contraste con el énfasis de Hart en el individuo, el Informe de Kenia se concentra en las actividades y genera una lista de características contrastantes entre el sector formal y el informal. Define al sector formal por oposición al informal.

Si bien el Informe describe estas características como propias de las actividades económicas, Thomas (1995) señala que en determinado contexto económico, estas claramente hacen referencia a las empresas y a los mercados, más que a las actividades. (Esta transformación es muy clara en el traslado del término hacia América Latina por el PREALC, véase la definición de SIU de 1976).

Igualmente Thomas (1995) señala un asunto de capital importancia: para operacionalizar estas características (por ejemplo el tamaño de la empresa, es decir qué es pequeña y qué es grande) tienen que traducirse en determinadas reglas, y en algunos casos, como en el atributo de facilidad o dificultad de entrada, la operacionalización resulta de lo más complicada. Más aún, un problema posterior (que también fue señalado por Sethuraman, 1981) y que refleja uno de los principales problemas metodológicos del SIU, es que

no está claro si las actividades tienen que poseer todos o sólo algunas de las características señaladas por el Informe de Kenia, para poder considerarlas o clasificarlas como pertenecientes al SIU.

Concluye con lo que hemos venido sosteniendo:

Esta clasificación no se deriva de ningún modelo conceptual, y la lista parece diseñada para funcionar como una serie de vallas, para conducir a las pequeñas empresas dentro del corral rotulado 'sector informal urbano'... (Thomas, 1995, p. 22)

Es decir, el origen empírico y descriptivo del SIU permitió que el contenido del término fuera moldeado según el entorno en donde se aplicó.

El Informe de Kenia:

Cambia el foco de la discusión económica del desempleo al empleo.

No enfatiza el carácter complementario de las actividades informales a un ingreso asalariado.

Lo que para Hart era un problema, y en general para el enfoque moderno-tradicional de la época, el Informe de Kenia lo contempla como posible solución.

Las ocupaciones asalariadas cambian de significado. Se focalizan en las pequeñas unidades o empresas de carácter familiar, erigiéndolas como la base de una nueva estrategia de desarrollo.

Entre las fuentes consultadas sólo dos autores mencionan lo que podríamos llamar una falla de origen del "concepto": la transformación de la noción de informalidad de Hart por la OIT en su Informe de Kenia, convirtiéndola en panacea al problema del desempleo en los países en desarrollo.

No hemos encontrado mención alguna que señale que problema es el cambio de foco, el traslado del término de una disciplina a otra: de la antropología la economía.

Pero el problema inicial no termina ahí, en el cambio de disciplinas. Si bien el nombre o el "concepto" se mantuvo, se alteró su contenido y su significado.

En estas circunstancias debemos preguntarnos qué tan conveniente resulta seguir utilizando el término sector informal.

Lo que es bueno para Accra, no necesariamente es bueno para el resto del mundo.

De Kenia
hacia América Latina

UN ESCENARIO BARROCO

El nombre sector informal nace en el contexto africano con el estudio de Hart (1971), y en circunstancias geográficas, históricas y disciplinarias muy específicas.

Al año siguiente - como acabamos de ver - el término sufre su primera transformación, cuando la OIT lo adapta en el Informe de Kenia: no sólo se convierte en urbano (SIU) sino que también se altera su significado, transformándose de estrategia de sobrevivencia, en la base de una nueva política de desarrollo.

Es en este tránsito donde reside lo que consideramos la falla de origen.

Las posibilidades que ofrecía el SIU, en su nacimiento oficial como una virtual solución al problema del desempleo, propicia que misiones semejantes a la de Kenia se realicen en los siguientes años, dentro del marco del Programa Mundial de Empleo de la OIT, hacia otros países en desarrollo. Si bien habían existido misiones anteriores a la de Kenia (véase el apartado **La Transición**), es a partir de ésta donde, por un lado se emplea el término SIU, y por otro, se le concibe como una solución, no como un problema.

El término SIU se introduce en América Latina a través de la OIT-PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), y se difunde rápidamente como objeto de estudio.

Las primeras referencias al SIU (como término, no como fenómeno) en América Latina, se remontan a mediados de la década de los setentas; no obstante esta primera visión del SIU en la región describe fenómenos generalmente asociados a la pobreza urbana, que no eran nuevos en el horizonte del desarrollo latinoamericano.

Este nuevo nombre y las ventajas que ofrecía, permitió que académicos de diversas disciplinas y diferentes ideologías se interesaran en él, integrándolo a sus estudios; en consecuencia se ha producido a lo largo del tiempo un abigarrado conjunto de investigaciones, estudios, programas, informes... que comprenden distintos niveles de análisis (teórico, metodológico, técnico), y reflejan la búsqueda de distintos objetivos y la diversidad de métodos adoptados, con diferentes resultados entre sí.

En los primeros estudios de la década de los setentas se establece que el SIU mantiene una relación subordinada con el sector formal, otorgándole un desarrollo de carácter involutivo.

A raíz de la crisis financiera de los ochentas, en un marco de crecientes dificultades para promover la dinámica de las economías latinoamericanas, el tema del SIU se pone de moda.

Bajo este nombre han proliferado diversidad de trabajos académicos cuyo interés se concentra en los individuos que carecen de una inserción estable en el mercado de trabajo, así como de la unidad doméstica como amortiguador a la reducción paulatina del poder adquisitivo de los salarios, obligados todos –asalariados y no asalariados- a buscar fuentes alternativas de ingresos.

Algunos autores consideran que en sus casi 30 años de existencia, la noción de informalidad ha despertado al menos dos expectativas:

La primera, correspondiente a los años setenta, tendió a caracterizar al sector informal como un proceso de transición, constituido principalmente por migrantes rurales pobres, jóvenes y mujeres, que llegaban a ese sector en espera de incorporarse a las actividades formales.

La segunda, está mediada por la crisis económica de los años ochenta. Se desvanece la expectativa de la transición hacia la formalidad. Las reformas del Estado, las privatizaciones, el retiro de los subsidios, la apertura de los mercados y, en general, el ajuste y las políticas neoliberales engendran a los nuevos pobres, muchos de ellos constituidos por capas medias de la población, provenientes de organismos y empresas públicas y privadas. Al fenómeno de la informalización ampliada corresponde otro, el de la salarización restringida. Esto significa que el proceso de proletarianización de la población latinoamericana tiende a decrecer a favor de los trabajadores por cuenta propia, y el empleo asalariado crece menos, en forma proporcional, que el no asalariado.

También se ha argumentado que sería equivocado responsabilizar exclusivamente a las políticas de ajuste de la existencia del sector informal. Con otros nombres, existe desde hace mucho tiempo, pero cobró fuerza justo cuando crecieron la distancia y la desigualdad entre las actividades económicas, los espacios regionales y las categorías sociales. Sin embargo, es cierto que la crisis de los ochenta y las políticas de ajuste exacerbaron y profundizaron este proceso de informalización.

Las comparaciones con la visión del SIU ofrecida por el Informe de Kenia y la modificaciones de que fue objeto a lo largo del tiempo, pueden hacerse en dos niveles: el de las alteraciones en la definición y el de las transformaciones en su significado.

Esta última quizá sea más riesgosa, pues se ubica en el terreno interpretativo; la comparación en las definiciones por lo general, corresponden a trabajos de un nivel más operativo.

Para las sucesivas transformaciones en la definición y significado, nos basaremos también en autores que proveyeron al SIU de, entre otras cosas, un ropaje teórico con marcadas implicaciones ideológicas.

En este caso trataremos de presentar las alteraciones en el significado del SIU, tarea para la cual, apoyarse únicamente en una definición operativa, resulta impropio.

En este apartado tenemos el siguiente objetivo: mostrar las modificaciones más notables que ha sufrido la definición original (OIT, 1972), comparándola con otras definiciones acuñadas en el contexto latinoamericano.

En la actualidad, el concepto de sector informal es compartido por autores adscritos a corrientes teóricas e ideológicas muy distintas.

Esto debe de tomarse en cuenta en la medida en que el SIU se inserta en una red de relaciones teóricas. El caso más representativo de esto es la semejanza entre las definiciones de SIU ofrecida por Castells y Portes (1989, considerados neomarxistas) y Hernando de Soto (1987, considerado neoliberal).

Los primeros señalan que:

La economía informal es una noción de sentido común cuyas móviles fronteras sociales no pueden ser captadas por una definición estricta sin cerrar prematuramente el debate...La economía informal no es una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un aspecto central: no está sujeto a la reglamentación de las instituciones de la sociedad, en un ambiente legal y social en el que actividades similares están reglamentadas.

Para el segundo:

La noción de informalidad que utilizamos en el presente libro es, pues, una categoría creada con base en 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 sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría desobedecen disposiciones legales precisas...

Dentro de los tres elementos que intervienen en la conformación de la noción de informalidad: el horizonte disciplinario, la corriente teórica y el contexto regional hacia donde se difunde el término, la corriente teórica es dominante.

En la región latinoamericana, la noción de SIU se volvió más densa y oscura, comparada con los estudios realizados en Asia y Africa, cuyo nivel es más operativo y el objeto de estudio ha sido más restringido a lo largo del tiempo.

Jacques Charmes (1990)¹³, señala las dos vertientes principales o caminos que tomaron las investigaciones sobre el SIU en Africa y en América Latina, dependiendo del objeto de estudio y de la unidad de observación que adoptaron.

Para él, al principio, el SIU fue definido en términos de marginalidad y pobreza, siguiendo la tradición de las teorías del despoblamiento rural de M.P. Todaro y D. Mazmudar; indica que muchas investigaciones adoptaron este punto de vista en América Latina, siendo la pobreza y los estilos de vida su objeto de estudio, y su unidad de observación el individuo y la familia.

Consideramos que es una clara referencia a los estudios del PREALC sobre el mercado de trabajo, que ponderan el criterio de ingresos y toman al individuo como unidad de análisis. Normalmente esos análisis están basados en estimaciones indirectas, ya que su fuente son los censos de población o las encuestas de hogares.

J.J. Thomas (1995) refuerza este planteamiento cuando sintetiza la visión que se generalizó sobre el SIU en América Latina en la primera etapa:

Mientras la OIT, a través del influyente trabajo de Sethuraman, pone el énfasis en la empresa, el enfoque de los investigadores del PREALC se centró en el mercado de trabajo. Su percepción era que la existencia del SIU resultaba de una combinación de altos niveles de migración rural a urbana y una lenta expansión del empleo productivo, ocasionando un exceso de oferta de trabajo para el sector formal. Por lo mismo, una "proporción considerable de esta creciente fuerza de trabajo, no tenía otra alternativa que crearse sus propios trabajos de baja productividad" (Souza y Tokman, 1976, pág. 359). Las actividades informales fueron

¹³ Experto francés en encuestas sobre el sector informal en los países africanos de habla francesa.

tomadas como alternativa al desempleo abierto, puesto que en la ausencia de beneficios de seguridad social, los individuos no podían darse el lujo de estar desempleados. (Thomas, 1995. P.23)

La definición además identificaba informalidad con baja productividad y bajos ingresos e incluía en el SIU individuos con ingresos por debajo de un determinado nivel mínimo, usualmente el salario mínimo legal (véase Souza y Tokman, 1976). (idem).

En cambio, afirma Charmes (1990), en Africa las investigaciones tomaron otro rumbo:

La empresa, actividad o establecimiento fueron tomadas como unidad de observación, y los métodos de organización o administración como el objeto de investigación. De ahí que se esperara que el SIU o al menos la parte que de él que pudiera ser modernizada, fuera un medio productivo de absorción del excedente de fuerza de trabajo.

El punto de vista de estos académicos refuerza lo que hemos expresado: que entre los elementos que han influido en las transformaciones del SIU se encuentran los rasgos o características del contexto o entorno económico hacia el que se difunde el término, así como las influencias teóricas y disciplinarias a que ha sido sometido.

Una de las razones reside en el intento de asimilación del SIU en la tradición intelectual existente, o bien, en la tentativa de los académicos latinoamericanos por proveer de sustento teórico a una noción tan descriptiva y empírica como la ofrecida por el Informe de Kenia.

Si aceptamos que es cada disciplina la que moldea, formula y desarrolla sus propios conceptos, no es extraño que el SIU, al ser tema tratado por distintas disciplinas, se haya convertido en una categoría cada vez más imprecisa, aportando más confusión que claridad en el análisis de un conjunto cada vez más heterogéneo de problemas.

Antecedente directo del SIU en esta región son las tesis acerca de la marginalidad, tesis predominantes en la década de los sesentas, constituídas básicamente por dos grandes corrientes interpretativas: la de DESAL (Desarrollo Económico y Social para América Latina) y la de estudiosos de orientaciones marxistas o ligados al enfoque histórico-estructural.

Estamos conscientes que dentro de cada corriente hay vertientes e incluso debates de un nivel más refinado, que no abordaremos aquí para no desviar la atención de la intención de este trabajo.

Víctor Tokman (1995) argumenta que en América Latina, una de las corrientes interpretativas más influyentes para analizar el SIU se constituyó a partir de la contribución original del Informe de Kenia, pero

incorporando la dimensión histórico-estructural (suponemos que se refiere a la incorporación de las teorías que explican el excedente estructural de mano de obra).

Se inscriben en esta vertiente los trabajos realizados en torno al PREALC, tanto dentro del propio programa como por autores independientes vinculados a esta institución (p.ej. Tokman, Souza, Mezzera)

En América Latina, rastrear los cambios de significado o serie de transformaciones sufridas por el SIU no es tarea sencilla.

Además de ser tema tratado por sociólogos, economistas, antropólogos, desde su traslado a esta región sufrió varias “inversiones en su sentido”, debido a la red de relaciones teórico-ideológicas en que se insertó. De ahí que, en su arribo a la región, al desplazar a la marginalidad como categoría de análisis, contrasta con la visión y significado del SIU que ofrece el Informe de Kenia.

Siendo el PREALC el introductor y el principal promotor, es a través de sus trabajos donde seguiremos las modificaciones que ha experimentado el término en esta región.

De la abundante literatura que existe en América Latina, haremos una forzosamente restringida selección del material al que tuvimos acceso. Inútil es recordar que este trabajo no tiene pretensiones de ser un estudio exhaustivo sobre las transformaciones del SIU.

Para que el lector tenga una visión más coherente y clara de los problemas del SIU, decidimos presentar esta abigarrada problemática a través de algunos criterios de corte, en lugar de intentar explicar de manera simultánea los diversos enfoques y sus distintos autores, junto con un rastreo cronológico y por regiones, que necesariamente se traslapan, haciendo difícil el seguimiento y su lectura.

Basamos la selección de nuestro material en los siguientes criterios:

- 1) Autores más representativos.
- 2) Trabajos considerados por la comunidad académica más importantes.
- 3) Aquellos estudios en donde se perciben nítidamente las continuas transformaciones tanto de carácter teórico como operativo, de que el SIU ha sido objeto, tanto en el seno del PREALC como en el trabajo de diversos académicos.
- 4) Estrechamente relacionado con el anterior, los textos que permiten detectar el hecho de que al SIU se le ha empleado para sustituir categorías de análisis.
- 5) Los trabajos —en ocasiones pertenecientes a un mismo autor— que permiten apreciar cambios significativos a lo largo del tiempo en la noción del SIU.

Confiamos en que los criterios expuestos justifiquen la selección de textos, y ésta no sea interpretada como una selección sesgada cuyo único fin fuera dar sustento a la hipótesis de este trabajo.

Debido a la existencia de antecedentes como los conceptos de marginalidad y subempleo, el concepto de SIU encontró, en América Latina, un terreno abonado para su florecimiento; tenía con ellos mucho en común y ofrecía algunas ventajas. En relación con el término marginalidad, resultaba, como señala Cartaya, más neutral (Cartaya, 1987) y ofrecía una visión más optimista en cuanto a las posibilidades de eliminar la pobreza mediante políticas de fomento dirigidas al sector en desventaja.

EL SECTOR INFORMAL URBANO
PRIMERA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA
Teresa Rendón y Carlos Salas

MARGINALIDAD

Caroline Moser en 1977 observa que el crecimiento sin precedentes de muchas ciudades del Tercer Mundo desde 20 años atrás incrementó el interés en los estudios urbanos, y propició una revisión de la teorías sobre la urbanización así como de los conceptos teóricos referidos a esta problemática.

Los estudios que se generaron sobre las consecuencias de este proceso en la economía nacional, describieron en términos económicos y sociales el desarrollo de una estructura dual, que acompañaba a la llamada “marginalidad” del considerable sector de la población de bajos ingresos, que sobrevivía *fuera de la fuerza de trabajo productiva, desempleada, subempleada o subempleada en el sector servicios intensivo en trabajo.* (p.465)

En su argumentación acerca de la economía dual, señala que el concepto más utilizado para referirse al sector ya descrito es el de “marginalidad”, y opina que el término se utiliza como *una categoría descriptiva para explicar una serie de atributos sociales que caracterizan ciertos segmentos de la población, más bien que entendida como una consecuencia de la estructura misma de la sociedad.* (p.466)

Indica que “los dos indicadores primarios” de la marginalidad son el gran número de migrantes a las ciudades y los cinturones de miseria en que viven; para la autora, estas son *las gentes en el extremo de no integración del continuum*, quienes, con una participación creciente en la estructura urbana y una asimilación incrementada de las normas urbanas, se dirige o cambia hacia la “integración”.

Supuestos similares se han expuesto en términos de “marginalidad ocupacional”, donde la existencia de un exagerado sector de servicios se explica, principalmente, por el hecho de que migrantes analfabetos y carentes de habilidades, no pueden, debido a estas limitaciones, ingresar a la fuerza de trabajo productiva.

Como la adaptación a la vida cotidiana urbana se logra a través de un cambio al sector asalariado, el autoempleo de bajos ingresos es visto como un escalón utilizado por los migrantes mientras logran moverse

a través del proceso de integración urbano y, consecuentemente, este sector se reduciría de forma natural a través del tiempo.

Investigaciones elaboradas en esos años, ya habían empleado el enfoque de la modernización sobre la base de que los países tercermundistas, no se encuentran en la etapa previa de desarrollo que las naciones industrializadas ya pasaron, y que por lo tanto *que su economía dual y sus estructuras sociales deben ser interpretadas dentro del campo del materialismo histórico en términos del crecimiento del capitalismo occidental y su subsecuente colonización imperialista del tercer mundo* (Moser, 1977, p.467)

El atraso económico del Tercer Mundo es visto como el resultado de su *status* dependiente en el sistema de mercado internacional.

Antecedente directo del SIU en América Latina, son las tesis acerca de la marginalidad. En esta región existía una tradición intelectual, preocupada desde los años sesentas por problemas sociales, reflejados en una serie de fenómenos que no son nuevos en el horizonte latinoamericano, que eran y siguen siendo el conjunto formado por actividades económicas con bajos niveles de productividad, que autoemplean a miembros de la familia, empleos con bajas remuneraciones, empleo ocasional, pobreza urbana, cinturones de miseria en los márgenes de las principales ciudades, existencia de trabajo a domicilio, producción de servicios menores, viviendas precarias, formas tradicionales de concebir el mundo y de ejercer la participación social y política que, según Cortés, (1990) delimita una colección de fenómenos “de antigua data” en los países de América Latina; sin embargo, sólo fueron elevados al rango de problema social a partir de esa década.

Al incorporarse la noción de SIU a los estudios sobre problemas urbanos en esta área geográfica a mediados de la década de los setentas, recibió una amplia aceptación, debido a la existencia de sólidos trabajos sobre el fenómeno.

Desde los años cincuentas (como lo mencionan Alba y Krijt, 1995, y Quijano, 1998) surgen los primeros esfuerzos teóricos y empíricos por explicar la dinámica del cambio en sociedades que se transformaban vertiginosamente de rurales a urbanas.

Para la teoría de la modernización, corriente predominante en esa época, el problema se planteó en términos duales. Se consideró una sociedad dividida en un **sector moderno capitalista**, predominantemente urbano e industrial, y otro **tradicional** o de subsistencia, generalmente rural.

El problema para la modernización consistía en que el sector moderno, que estaba expandiéndose rápidamente, lograra absorber en términos económicos, culturales y políticos, al sector tradicional.

La industrialización en América Latina generó tres grandes expectativas:

La primera: que el progreso técnico irradiara beneficios crecientes a toda la sociedad y que a la larga permitiera la incorporación económica de los sectores inconexos.

La segunda: se esperaban resultados desde el punto de vista sociológico, es decir, se esperaba la sólida conformación de los sectores medios de la población, que coadyuvarían a la construcción de formas democráticas de gobierno.

La tercera: se pensó que la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones, daría nacimiento a un empresariado nacional “con vocación hegemónica”. Sin embargo, los sectores más dinámicos de la industria no recayeron sobre estos empresarios; se crearon, en cambio, nuevas y más grandes modalidades de dependencia internacional.

El relativo crecimiento industrial que experimentó América Latina en este período, no cambió en lo fundamental la calidad de la vida social, económica y política.

Grandes sectores de la población, a pesar de haberse desplazado a las ciudades, siguieron careciendo de satisfactores básicos, de empleo remunerado y seguridad social, de educación, vivienda, salud y otros servicios.

Se empezó a hablar entonces de los pobres desde una nueva categoría conceptual: los marginados.

Estos eran los que no estaban siendo incorporados al proceso de modernización.

Los marginados eran los sujetos que conformaron el “sector tradicional”, pero ahora con escasas esperanzas y posibilidades reales de formar parte del sector moderno.

Podemos decir que la transformación de una parte del “sector tradicional” en “marginal”, implicaba el fracaso relativo de las políticas de modernización.

Es durante los años sesentas que surge el concepto de “marginalidad urbana”, como un intento por explicar el aludido fenómeno.

Las tesis sobre la marginalidad, se constituyeron básicamente por dos grandes corrientes interpretativas:

La primera de ellas, DESAL, quien es pionera en dar cuenta del problema y aporta la noción original, y que según Cortés (1990) se inserta en la teoría de la modernización. Tiene un enfoque predominantemente sociológico.

La segunda, que surge en oposición a la primera, separada desde el punto de vista ideológico y disciplinario; es la corriente de análisis centrada en el estudio de la marginalidad económica y que se inscribe en la llamada corriente dependientista (Cartaya, 1987) o al enfoque histórico estructural (Cortés, 1990) ambos de clara orientación marxista.

En este apartado, únicamente trataremos de identificar la línea que condujo a la paulatina sustitución del SIU como la expresión más cercana a la problemática de la marginalidad y la pobreza.

En su primera etapa en América Latina, el SIU tiende a conformarse con una concepción propia, con una visión más cercana a los señalamientos de Hart que a los del Informe de Kenia.

Según Quijano (1998) los defensores de la modernización en el período (1945 -1975), asumían en lo fundamental el patrón central de poder como algo dado.

Pero no necesariamente sus expresiones específicas o sus formas concretas de ejercicio. Por eso, su discurso acerca de los pobres partía de considerarlos como “marginados” de la sociedad y preconizaba medidas para integrarlos. Las políticas de promoción popular y de participación popular eran el modo de lograr dicha integración.

No todos los “modernizadores”, por lo tanto, asumían como legítima la desigualdad social y sus más desagradables efectos. Por eso insistían en la necesidad de enfrentar la pobreza y otras formas de marginación y en la urgencia de integrar a sus víctimas a la sociedad. Esas fórmulas se dirigían explícitamente a la meta de una sociedad menos desigual, por medios no revolucionarios.

El pasaje de lo tradicional a lo moderno era un proceso histórico necesario y espontáneo. Pero una parte de la población que se desprendía de la sociedad tradicional no lograba integrarse plenamente en la moderna, y quedaba en algún sentido al margen o marginada. La resistencia al cambio de la sociedad tradicional agravaba el problema, empujando a la moderna a reestructurarse marginando a una parte de la población que provenía de la anterior.

Aquellos sectores sociales sin empleo estable y sin ingresos suficientes, eran el resultado de ese proceso de cambio.

El problema –como ya lo dijimos- se planteaba en términos de la velocidad y capacidad del sector moderno para absorber o transformar al tradicional en términos económicos, culturales y sociopolíticos.

Eso dividía a la sociedad en dos campos o sectores: los integrados y los marginados o marginales. Por eso era necesario intervenir desde el Estado en el proceso del pasaje de lo “tradicional” a lo “moderno” para ayudar a los marginados a integrarse en la modernidad.

Ni la marginación social, ni la dualidad estructural eran consideradas como una fatalidad, su solución era o podía ser una cuestión de tiempo. Ese era el peculiar sentido de la teoría de la modernización.¹⁴ sobre la marginalidad social .

Como rápidamente se comprobó por los hechos, el sector moderno fue incapaz de lograr el objetivo que esta teoría le había asignado.

Los pobres de América Latina, como los de otros continentes, han mostrado una infinita gama de alternativas de las que echan mano para producir, sobrevivir y reproducirse.

Desde principios de los años setenta, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) popularizó el nuevo nombre con el que se les conoce: sector informal, por oposición, a un sector formal.

Ahora bien, ¿Cómo se explica el surgimiento y cuál es la composición de este sector que empezó por ser considerado como “tradicional”, después “marginal” y finalmente como “informal”?

Marginalidad e informalidad fueron elaboradas en un principio, con referencia a una misma cuestión: el crecimiento, especialmente en los países del “tercer mundo”, de sectores sociales carentes de empleo estable y de ingresos suficientes para la satisfacción de sus necesidades. No tienen, sin embargo una historia común.

Marginalidad fue, desde el inicio, una categoría controversial en el debate latinoamericano porque fue usada en relación con dos perspectivas teóricas contrapuestas acerca de la sociedad global, del poder y del cambio social.

¹⁴ La teoría de la modernización, como modo de cambio social latinoamericano, fue dominante desde el fin de la IIa. Guerra Mundial hasta mediados de los 60s. Su origen se ubica en los estudios de europeos y estadounidenses, seguidores de la versión parsoniana del estructural-funcionalismo. En América Latina, la obra más influyente en ese enfoque es la de Gino Germani (*MARGINALITY* .Transactions Books, New Brunswick, New Jersey, 1977).

En el discurso sobre la modernización, el patrón de poder vigente no está en cuestión; pero sí lo están las estructuras inmediatas de la sociedad y del poder. Desde esa perspectiva los sectores sociales sin empleo estable, ni suficientes ingresos, son pobres y hay que ayudarlos a sobrevivir.

Su situación está asociada al hecho de que ellos no participan plenamente en la sociedad. Están al margen o marginados de ella. Por lo tanto, sin perjuicio de ayudarlos a sobrellevar su pobreza, la solución a su problema consistía en integrarlos a la sociedad. Eso es lo que se expresaba en el complejo marginalidad social/integración social. Ese era el discurso explícitamente sostenido en los principales textos que introdujeron esa perspectiva al debate de los años sesentas.¹⁵

Este enfoque provenía de la visión dualista de la sociedad latinoamericana de ese período, característica de la teoría del cambio social como “modernización” de lo existente, definido a su vez como “tradicional”.

Según esta visión, derivada de la versión parsoniana del estructural-funcionalismo¹⁶, la sociedad latinoamericana transitaba de una sociedad “tradicional” a una “moderna”. Esta última estaba asociada a la empresa, a la inversión, a la producción industrial como eje de la estructura productiva; al mercado, al empleo asalariado estable; a la vida urbana organizada en esos términos y predominante sobre el campo; al universalismo de la cultura urbana; al estado liberal y a la ciudadanía.

DESAL desde los años sesenta fue quien primero intentó una conceptualización para explicar el problema, y desde su punto de vista, la marginalidad tenía su origen en el colonialismo, y lo explicaba en la superposición de culturas.

Esta corriente interpretativa, según Cortés (1990) se inserta dentro de la teoría de la modernización¹⁷ y no podía escapar a la visión dualista que caracterizó a los años sesenta, y por lo mismo, concibe a la sociedad dividida en dos campos: uno tradicional y otro moderno.

¹⁵ Armand Mattelart y Manuel Garretón, *Integración Nacional y MARGINALIDAD*. Santiago, Editorial Pacífico, 1965. Roger Vekemans y Ramón Venegas. MARGINALIDAD, INCORPORACIÓN E INTEGRACIÓN. DESAL, 1966 (mimeo). De estos mismos autores: “Marginalidad y Promoción Popular”, en: *Mensaje*, vol. XV, junio de 1966, No. 149, pp. 218. DESAL, *Marginalidad en América Latina*. Barcelona: Herder, 1969.

¹⁶ Talcott Parsons, *STRUCTURE AND PROCESS IN MODERN SOCIETIES*. Nueva York, Free Press, 1960.

¹⁷ Cuyos antecedentes se remontan a Robert Park “HUMAN MIGRATION AND THE MARGINAL MAN”, *American Journal of Sociology*, vol. 33, no. 6, y en América Latina a la obra de Gino Germani, *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Argentina, Paidós, 1962, con un fuerte componente de la teoría rostowiana: Rostow, *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, México, FCE, 1960.

El concepto de marginalidad, fue utilizado para describir y explicar la pobreza latinoamericana, y la presenta como la persistencia en la sociedad de configuraciones culturales y sociopolíticas tradicionales en oposición a procesos de modernización social paralelos, en los que los marginales no logran penetrar.

La marginalidad se origina, para esta corriente interpretativa, por el carácter asincrónico del desarrollo que determina desfases en la velocidad y dirección del cambio social favoreciendo el crecimiento de un polo y el retraso de otro.

La marginalidad desalina identifica a los individuos marginales (es decir, a aquellos que se caracterizan por poseer valores tradicionales) sobre la base de un conjunto de indicadores de naturaleza ecológica, social, política, psicológica y cultural. Estos indicadores referidos a individuos y en función de los valores que alcanzan, permiten clasificar a los sujetos como marginales o no marginales.

De esta manera sería posible actuar sobre ellos para transformar sus valores y lograr *una sociedad que pueda explotar los frutos de la técnica moderna, defenderse de los rendimientos decrecientes y gozar de los beneficios y opciones al progreso a ritmo de interés compuesto.* (W. W. Rostow, 1960.p.18).

Al respecto Cortés (1990) apunta que: *... en los hechos las dimensiones no tuvieron igual peso, se privilegió el indicador ecológico: se identificaron cinturones de miseria urbana que se bautizaron con el nombre de "poblaciones marginales" dentro de las cuales deberían encontrarse los individuos marginales.* (Cortés,1990,pp.130 - 131)

Para DESAL, dos eran las características de los marginales:

1.- La falta de participación

- pasiva, que les impedía recibir los beneficios del sector moderno.
- activa, que los mantenía ajenos a los círculos decisorios.

2.- La desorganización interna:

-se debía al hecho de que los migrantes, provenientes de un medio rural, al arribar al entorno urbano carecían de un empleo fijo, formal, y por lo mismo, se encontraban fuera del marco institucional del sector moderno, sin posibilidades de organizarse, agruparse, cohesionarse, como lo pudieran hacer los trabajadores del sector moderno.

Esta visualización del problema era admitida, y como resultado, se implementaron programas de desarrollo de la comunidad para proveerlos de servicios básicos; es decir, se intentó organizarlos “desde arriba”, (ya sea como extensionismo oficial, privado o universitario, o de la promoción social).

La corriente desalina fue criticada por su carácter más descriptivo que explicativo, circunstancia que podemos asumir se debió a lo limitado de su marco teórico.

Los cambios que tal integración social y participación social impulsaran podrían ser eventualmente tan fuertes o tan profundos que podían terminar amenazando el propio patrón de poder.

Según Quijano (1998) las diversas experiencias del populismo latinoamericano mostraron, sin excepción, que los controladores inmediatos del poder no podían aceptar esos cambios.

La marginalidad económica emerge desde la perspectiva de la teoría de la dependencia, que tuvo su auge en los años setenta.

El debate sobre la “dependencia estructural”, la “dependencia histórico-estructural” y la “heterogeneidad histórico-estructural”, es uno de los ejes centrales de la investigación científico-social latinoamericana de ese período. La primera de tales cuestiones fue, de algún modo, una preocupación común a las corrientes “modernizantes” radicales y a las “revolucionarias”. Los “modernizantes” eran, en cambio, impermeables a la propuesta central del enfoque llamado histórico-estructural. Y fue desde esa perspectiva que fue establecido el debate sobre las nuevas tendencias en las relaciones capital-trabajo, dentro de las cuales fue ubicada la cuestión de la “marginalización” tendencial de una parte del trabajo asalariado y de la “pobreza” como una de sus manifestaciones. (Quijano 1998)

La idea central que recorre las investigaciones realizadas a partir de la interpretación dependientista del famoso capítulo 23 del tomo I de “EL CAPITAL”, plantea que en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas dependientes, algunas actividades que fueron centrales para la acumulación capitalista se transforman en marginales¹⁸ De ahí que aparezcan, en este tipo de sociedades, actividades económicas marginales que emplean una población que podría conceptualizarse como población excedente relativa o ejército industrial de reserva.(Cortés 1990).

Los que proponían el cambio radical de la realidad social, se orientaron a investigar esos problemas relacionándolos con el vigente poder articulador en la sociedad. Eso los llevó a la puesta en cuestión del patrón mismo de poder, no solamente de su versión “modernizable”.

¹⁸ Aníbal Quijano, POLO MARGINAL Y MANO DE OBRA MARGINALIZADA, Santiago de Chile, CEPAL, 1971

Por ello, inclusive tomando los términos y las formulaciones originadas entre los “modernizadores”, buscaron elaborar categorías que dieran cuenta de la especificidad histórica de los procesos sociales latinoamericanos. Bajo los mismos términos, los conceptos resultantes fueron radicalmente otros. Ese fue, característicamente, el caso de la **marginalidad**.

El debate acerca de la marginalidad y la “marginalización” se inició exactamente de ese modo, con la publicación a mediados de 1966, de NOTAS SOBRE EL CONCEPTO DE MARGINALIDAD SOCIAL EN AMÉRICA LATINA, de Aníbal Quijano. Originalmente difundido por CEPAL, División de Asuntos Sociales, 1966. Santiago, Chile.

Para la perspectiva dependientista,¹⁹ la marginalidad desalinea hacia descansar las explicaciones del problema en las características individuales, culturales y psicosociales de los pobres, cuando lo que había que observar era el fenómeno y la estructura social y económica en su conjunto, y la incapacidad del sistema productivo para incorporar a esa masa de migrantes desocupados. Más aún, la marginalidad sería el resultado inherente a la expansión de los sistemas productivos de la periferia como resultado de su dependencia de los países capitalistas centrales.

Desde 1969, fecha en que se realizó un seminario sobre la cuestión de la marginalidad social, se observó que como señal y parte del proceso de marginalización en América Latina, estaban formándose **ciertas texturas sociales inusuales**, cuya expansión podría ser inevitable en las condiciones que la globalización del capital producía en las regiones del capitalismo dependiente, llevando a la formación de lo que fue denominado como “polo marginal”. (Quijano, 1998) (El subrayado es nuestro).

La categoría “polo marginal” del capitalismo deslinda sobre todo las actividades económicas (productivas y/o comerciales) de trabajadores sin empleo, ni ingresos salariales estables; en las que se usan recursos residuales (los que no usa el capital) o de baja calidad y poco precio; que tienen muy baja productividad; ninguna o muy elemental división del trabajo; en las que se intercambia trabajo y/o fuerza de trabajo, principal pero no exclusivamente entre miembros de una misma familia y de manera privada; y cuya rentabilidad es tan baja que no permite sino ingresos para la sobrevivencia familiar y/o la reproducción de la misma actividad económica, sin ningún margen de acumulación o de capitalización. (Quijano, 1998,pp.100-101)

¹⁹ Durante los años setenta, según Evers (1979) la discusión marxista sobre el subdesarrollo progresó principalmente por dos caminos: por un lado, por el debate sobre el “intercambio desigual”, por otro lado, por la discusión sobre la “dependencia”. Ambas corrientes se refieren a la teoría “clásica” del imperialismo y, a través de ella, a las leyes de producción y acumulación capitalista analizadas por Marx, pero de las cuales asumen y desarrollan aspectos diferentes: mientras el primer grupo de autores trata de determinar el movimiento de valores en el mercado mundial (primero en la relación de los países centrales entre sí, pero a continuación también en su relación con las regiones periféricas), la otra “escuela” se concentra en las estructuras internas de las formaciones sociales que un desarrollo capitalista dependiente procrea en los países periféricos. (p.16)

Esas nuevas texturas sociales podrían ser vistas, en primera instancia, como “estructuras de sobrevivencia”, no tanto porque fueran habitadas por gentes pobres, sino porque hacían sociológicamente visibles que las recientes tendencias en las relaciones capital-trabajo daban origen a nuevas estructuras sociales, no únicamente a individuos o familias “pobres”, y que ubicaban de modo diferenciado a ciertos sectores dentro del conjunto de la población de trabajadores.

Debido a su vaguedad, no ha dejado de haber alguna discusión sobre la legitimidad de usar tales términos como una categoría conceptual. O sobre la pertinencia del término “estrategia” para caracterizar los esfuerzos de los pobres por sobrevivir.

Como señala Cortés (1990) *A la idea de marginalidad plasmada en el manifiesto no comunista de Rostow, se opuso la marginalidad económica.*

Desde esta orilla del debate, expresada ante todo en la corriente conocida como histórico-estructural²⁰, es falaz representarse la América Latina de los 60s en términos del pasaje de una sociedad “tradicional” a otra “moderna”.

En realidad se trata, primero, de una misma sociedad, constituida heterogéneamente, por cierto, con relaciones y estructuras sociales de diverso origen histórico y de diferente carácter; pero todas articuladas globalmente en una única estructura de poder, en torno a la hegemonía del capital.

Las tendencias del capital han generado una pinza que comprime a los trabajadores. Por un lado, una parte creciente de trabajadores va quedando continuamente fuera del empleo asalariado estable, excediendo a la que normalmente se produce por la alternancia entre ciclos de expansión y de contracción del capital, y respectivamente entre “mano de obra activa” y “en reserva”, tal como fuera ya teorizado por Marx. (EL CAPITAL, T.I, cap XXI11).

Esa población excedentaria de trabajadores atrapada dentro de la tendencia al predominio del trabajo acumulado respecto del trabajo vivo, es la que se denomina “marginalizada”. En otros términos, está en curso una tendencia del capital a “marginalizar” a los trabajadores respecto de las relaciones salariales, en medida creciente.

²⁰ La denominación fue acuñada en Aníbal Quijano, NOTAS SOBRE EL CONCEPTO DE “MARGINALIDAD SOCIAL” EN AMÉRICA LATINA, originalmente publicado a mediados de 1966, en CEPAL, Santiago, Chile.

Aquello ocurre en todo el orden capitalista mundial. Pero sobre todo en las áreas donde la heterogeneidad histórico-estructural es más acusada por el nivel “subdesarrollado” del capital. (Quijano,1998).

A partir de allí, sin embargo, se generaron vertientes distintas de interpretación del fenómeno. Dos de ellas son consideradas como las principales.

Una debida a José Nun, según la cual esa mano de obra excedente puede ser considerada una “masa marginal”, sin funciones o más bien con disfunciones respecto del capital²¹

Otra, propuesta por Aníbal Quijano, de acuerdo a la cual esa mano de obra sobrante tiende a conformar un “**polo marginal**” en la economía: un conjunto de ocupaciones o actividades establecidas en torno del uso de recursos residuales de producción; que se estructuran como relaciones sociales de modo precario e inestable; que generan ingresos reducidos, inestables y de incompleta configuración respecto del “salario” o de la “ganancia”; que producen bienes y/o servicios para un mercado constituido por la propia población de trabajadores “marginalizados”. En suma, el nivel más dominado de la estructura de poder del capital.²²

Si bien ambas teorías de la marginalidad pueden considerarse dualistas, el criterio de corte, según Cortés (1990), es diferente: en la perspectiva de DESAL, se trata de un sector tradicional y uno moderno con diferencias básicas en las matrices de valores sociales; en tanto que en la perspectiva de la dependencia, con raíces marxistas, se trata de actividades centrales o marginales en relación a la acumulación del polo capitalista dominante.

Más aún, la marginalidad sería el resultado inherente a la expansión de los sistemas productivos de la periferia como resultado de su dependencia de los países capitalistas centrales. Así, algunos teóricos introdujeron la categoría de la marginalización en lugar de marginación, para caracterizar este fenómeno estructural, constituido por una población que era disfuncional para el propio sistema.

Esta perspectiva analítica, también dualista, al concebir un polo capitalista dominante y otro sector marginal, era completamente distinta a la de DESAL, y por lo tanto, también lo eran sus consecuencias políticas.

²¹ José Nun, SOBREPoblación RELATIVA, EJÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA Y MASA MARGINAL. *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, No.2, julio de 1969, Buenos Aires. Del mismo autor MARGINALIDAD Y PARTICIPACIÓN SOCIAL. UN PLANTEO INTRODUCTORIO. Simposio sobre Participación Social en América Latina. México, 1969.

²² La idea fue sugerida primero en REDEFINICIÓN DE LA DEPENDENCIA Y MARGINALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA, en 1969, y elaborada después más específicamente en POLO MARGINAL Y MANO DE OBRA MARGINAL, 1970 que circuló en la División de Asuntos Sociales de CEPAL, en Chile.

En el primer momento, pues, “informalidad” parecía, a primera vista, un término virtualmente intercambiable con el de “marginalidad” en su acepción Nun-Quijano. Y el “sector informal” de la economía o “economía informal”, describía algo análogo al “polo marginal” propuesto por Quijano.

Una comparación más cuidadosa permite mostrar, por supuesto, que cada uno de los términos lleva a cuestiones y a problemáticas básicamente diferentes y, en consecuencia, a categorías diferentes.

Pero lo que esa superficial analogía señala es importante de ser retenido aquí: el hecho de que en su origen, el término y la problemática de la “informalidad” hablaran exclusivamente de la situación de un sector de trabajadores; de sus problemas de empleo, de salario, de acceso al mercado de bienes y de servicios; de sus actividades para sobrevivir en esas precarias condiciones y de sus posibilidades de mejorar su situación.

El debate subsecuente giró, sobre todo, en torno a la funcionalidad que tenían los marginales para el capitalismo: ¿jugaban el papel de ejército industrial de reserva; ¿contribuían también mediante otros mecanismos a la acumulación capitalista?, o ¿eran redundantes aún como ejército industrial de reserva?

Las primeras versiones de la marginalidad económica (Quijano, 1974) consideran a estas actividades como disfuncionales al sistema capitalista.

La concentración en la periferia de las grandes ciudades de poblaciones provenientes del campo, es un fenómeno analizado primeramente por los investigadores latinoamericanos, quienes argumentaban que las poblaciones que carecen de empleo no pueden desempeñar el papel del ejército industrial de reserva y tener una relación funcional con el mecanismo de acumulación.

Por el contrario, se consideró que esas masas tendían a volverse rápidamente disfuncionales en la medida que la presión que ejercen no está destinada a hacer bajar el nivel de los salarios, sino que se orienta directamente al sistema social y político en cuyo marco se desarrolla la industrialización.

De ahí que la categoría de “marginalidad” se refiriera fundamentalmente a la de disfuncionalidad. Sin embargo, argumenta Ikonocoff, estos primeros análisis latinoamericanos *sólo aceptan uno de los aspectos del fenómeno, como ocurrió con el análisis de Marx en el siglo anterior.* (Ikonocoff, 1986))

La óptica de la marginalidad económica ha experimentado desarrollos adicionales.

Trabajos posteriores dentro de la línea marxista criticaron el concepto de marginalidad. A partir de la consideración de que el sistema económico es un todo, se puso en entredicho este concepto.

Sus autores²³ argumentan que a través de las relaciones entre las formas productivas no capitalistas y la capitalista, las primeras contribuyen a la formación de la tasa de ganancia y también al dinamismo del sistema. Esto significa que no hay actividades económicas marginales en un sistema capitalista, ya sea subdesarrollado o no.

Este fue el fundamento para el desarrollo posterior de la vertiente de análisis sobre el SIU, así como los partidarios del enfoque de la pequeña producción mercantil (*petty commodity production*), que argumentaron sobre la existencia de una relación de subordinación y explotación del sector no capitalista (llámese informal o pequeña producción) con respecto al sector capitalista o formal.

Esta relación de explotación permite, según esta corriente de análisis, la transferencia de valor del sector subordinado al capitalista, contribuyendo por ello a la formación de la tasa de ganancia del sistema en su conjunto.

El mismo Quijano desarrolla argumentos en esta línea, plasmados en trabajos de décadas posteriores (1998), sosteniendo que la existencia de grandes sectores de población carentes de empleo asalariado se deben, entre otras cosas, a la re-estructuración y cambio de estrategia del capital global a nivel internacional.

Para otros autores, (Souza, 1980), la contribución de las “formas no típicamente capitalistas de producción” al dinamismo del sistema es prácticamente nula, debido a los escasos vínculos o articulaciones de los mercados entre las formas capitalistas y no capitalistas de producción.

Por su parte, Moisés Ikonocoff (1986)²⁴ señala que, en un primer enfoque, las categorías marxistas han parecido inadecuadas para explicar los problemas de la mano de obra excedente en el inicio y el desarrollo de la industrialización del Tercer Mundo.

La continuación de las investigaciones sobre los “marginados” ha permitido, según este autor, identificar subconjuntos económicos compuestos por redes integradas de producción y comercialización ligadas en ocasiones a las poblaciones rurales y a la industria urbana. Los “marginados” no aparecen como una población aislada y desarraigada, sino como los agentes de esos subsistemas.

²³ Francisco de Oliveira, LA ECONOMÍA BRASILEÑA: CRÍTICA A LA RAZÓN DUALISTA, *El Trimestre Económico*, vol. XL (2), no.158, México, FCE, abr-jun, 1973.

²⁴ Este punto de vista, forma parte del debate actual entre los marxistas y el papel que le otorgan a la pequeña producción o al sector informal en general, en el proceso de acumulación. (Moises Ikonocoff. LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA Y EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL: LA EXPERIENCIA DE LOS PAÍSES DE LA EUROPA MEDITERRÁNEA. En *El Trimestre Económico*. Vol. LIII(1) Núm.209. México, Enero-Marzo de 1986. pp.43-45.

A su alrededor aparece el subsistema llamado "sector informal" como un componente esencial del modelo de industrialización periférica.

Se trata de una especie de economía subterránea que constituye un factor de equilibrio y de integración social en un proceso de desarrollo que no puede reproducir la experiencia de las sociedades industriales.

En este sentido, el "sector informal" tiene una relación funcional con las formas particulares de la acumulación en el Tercer Mundo. (Ikonocoff, 1986).

La literatura posterior sobre la cuestión de "marginalidad" es realmente muy copiosa, como corresponde a un debate que pronto se hizo internacional y que no ha terminado²⁵.

Esa viva polémica no ha dejado de crecer en torno a la relación entre los dos sectores, y en general, en torno a la heterogeneidad del sistema productivo y del mercado de trabajo y las preguntas consiguientes:

¿Se trata de dos sociedades desvinculadas entre sí? ¿Existe una articulación orgánica o simbiótica entre la sociedad y la economía dinámica o moderna y la marginal o de subsistencia? En otras palabras, ¿se trata de una estructura única, sistémica, en donde lo arcaico, lo primitivo, lo de subsistencia y lo marginal forman parte inherente de lo nuevo, de lo moderno y de lo dinámico? ¿Qué papel tiene la marginalidad en el proceso de formación de la riqueza? ¿Transfiere el sector el sector de subsistencia, excedentes a la estructura dinámica o permanece aislado, autorreproduciéndose?

No existe acuerdo sobre este problema, pero algo es seguro: no se trata de un fenómeno coyuntural.

²⁵En América Latina han participado en el debate virtualmente todos los principales científicos-sociales. Cabe mencionar a Cardoso, Singer, Weffort, Lessa, Kovaric, Murmis, Marin, Lander, entre los latinoamericanos. Y Perlman, Cockroft, Johanson, Middleton, Bromley, Portes, Leed, Peattie, entre otros.

EL SIU COMO SUBSTITUTO DE LA MARGINALIDAD Y EL SUBEMPLEO.

Como hemos recalado a lo largo de este trabajo, el término SIU ha sufrido transformaciones, tanto en la definición original ofrecida por la OIT en el Informe de Kenia (1972) como en su significado.

Algunas de esas alteraciones son atribuibles a las características de la realidad económica a que se aplicó, así como a las distintas influencias teóricas a que ha sido sometido.

Rendón y Salas (1990) mencionan que en algunos estudios del PREALC sobre el SIU se reconoce a las relaciones de producción como una característica distintiva –aunque no única- entre los sectores formal e informal.

El introducir las relaciones de producción en el estudio del SIU es el resultado de los antecedentes teóricos prevalecientes en la región. Como ya señalamos, el enfoque marxista de la marginalidad fue el antecedente directo, y la identificación de un “sector no capitalista”, llamado marginal o informal, es el resultado natural de este marco de análisis.

El mismo PREALC (1974) y Tokman (1979) así lo reconocen cuando establecen que el sector formal se caracteriza “por una organización de tipo capitalista”, y por lo mismo al identificar al SIU como un sector no típicamente capitalista, lo asemejan con el concepto de marginalidad.

En la mayoría de los documentos del PREALC sobre el tema la terminología empleada es más neutra –y también más ambigua- No obstante, la identificación del SIU como sector no típicamente capitalista- y por ende, **su semejanza con el concepto de marginalidad – salta a la vista cuando se entra en el terreno de la medición.**

Un trabajo fundamental sobre este punto es la serie histórica sobre empleo 1950-1980 publicada por PREALC ; su definición operativa es análoga a la de Hart: trabajadores por cuenta propia, salvo profesionistas; trabajadores domésticos remunerados en sectores no agrícolas. (PREALC, 1982)

Rendón y Salas (1990) observan que esta definición operativa es muy semejante a la utilizada por García (1988, primera parte) para intentar medir la marginalidad urbana.

Utilizando esta misma serie histórica y la definición operativa que proporciona, Norberto García y Víctor Tokman (1984) emplean el término de “sector informal” para referirse al mismo conjunto de personas. Llamam “tradicional” a todas estas categorías ocupacionales pero que pertenecen al sector agrícola, y a la suma del sector informal y del sector tradicional, le llaman subempleados.

El propio Tokman (1979) reconoce la semejanza entre las nociones del SIU y la marginalidad, desde el momento en que el primero se relacione o identifique con un sector en el que predominan las relaciones de producción no capitalistas; también señala que esta identificación ya se encontraba presente de manera implícita en la definición original de Hart (1971).

En otra sección de este trabajo (**Ocupaciones no asalariadas**), señalamos que si bien Hart utiliza en ocasiones terminología marxista, no lo es en su argumentación. Tampoco en su metodología ni en su soporte teórico.

Diferimos de la observación de Tokman, pues el trabajo de Hart, descriptivo y empírico, se limitó a reseñar estrategias de sobrevivencia de los sujetos. Nunca buscó nexos funcionales entre ambos sectores, tampoco identificó estas estrategias como un modo de producción específico.

Otra manera frecuente de medir la magnitud del SIU, es mediante el nivel de ingresos de los trabajadores, sean estos asalariados o no (Souza y Tokman, 1976, pág.69; Suárez-Berenguela, 1988, pág. 4-5; Márquez s.f.). En este sentido debemos señalar que, de hecho, el nivel de ingreso ha sido el indicador más comúnmente utilizado para medir el subempleo.

Los criterios de medición –o definiciones operativas- anteriormente mencionados se utilizan sobre todo cuando se parte de fuentes estadísticas que no fueron diseñadas ex profeso para cuantificar el SIU, como es el caso de los censos de población y las encuestas de empleo. Pero aún cuando se diseñan encuestas *ad-hoc*, el parentesco con el concepto de subempleo, y en particular, con el de marginalidad, no desaparece.

¿Qué es el subempleo?

Depende de la fuente consultada. La OIT, en su informe “SUBEMPLEO: CONCEPTO Y MEDICIÓN”, Reunión de expertos sobre estadísticas del trabajo, Ginebra, Octubre de 1997, reconoce que *...las actuales normas internacionales en la materia... no proporcionan una definición cuantificable del subempleo en general, sino únicamente del subempleo 'visible'.*²⁶ *La definición del subempleo visible es, por lo demás, vaga y deja amplio margen para diferentes interpretaciones nacionales...Así mismo, se considera que el subempleo 'visible' afecta a un número menor de trabajadores que el subempleo 'invisible'...* (p.1)

²⁶ ... subempleo 'visible': aquellos que buscan más trabajo al salario actual, y no lo encuentran. Turnham,

En el mismo Informe se explica que *Hay subempleo, cuando el empleo de una persona es inadecuado en relación con ciertas normas específicas o con un empleo alternativo, habida cuenta de la disposición y capacidad de la persona para desempeñarlo. El empleo de una persona es inadecuado, con respecto a la duración o la productividad del trabajo.* (p.5)

La OIT reconoce que estas normas pueden resultar laxas, debido a la carencia de una prescripción sobre los valores que pueden otorgarse a los límites superior e inferior de dichas normas.

Por ejemplo, Carboneto y Kritz al referirse al “subempleo inventado” (sic), le otorgan las siguientes características:

- 1) No exigir para su desempeño una cantidad significativa de capital
- 2) Generan escasos ingresos
- 3) Operan con un nivel muy bajo de productividad
- 4) Se insertan en mercados competitivos y en estratos débiles de la estructura oligopólica o bien generan servicios y bienes no ofertados por el sector formal. (p.200)

Estas características del subempleo guardan una gran similitud con la definición del SIU que ofrecen Tokman y Souza (1976) y Tokman (1978).

El SIU es concebido fundamentalmente como el resultado visible del excedente relativo de mano de obra, pues concentra a los ocupados, que por lo general no ejercen su actividad en las empresas organizadas (sector formal) y se ven obligados para subsistir, a generar su propia fuente de trabajo produciendo o vendiendo algo. En este sector se incluye a la mayor parte de los empleados por cuenta propia, los trabajadores domésticos y los ocupados (patrones y empleados) en empresas pequeñas no organizadas formalmente, donde el salario no es la principal forma de remuneración. (R. Souza y V. Tokman,1976.En: V.Tokman (Comp.), “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”, CONACULTA, 1995.P.421)

Para la OIT (Op.cit.,p.5) el subempleo se determina en relación a un conjunto de cuatro normas o umbrales:

- Las horas de trabajo
 - Los ingresos(procedentes del empleo)
 - La utilización de las competencias.
 - La productividad (del establecimiento)
-

La coincidencia de estas normas referentes al subempleo, con las características muchas veces atribuidas al SIU (empleos o actividades de baja productividad y escasa remuneración) en América Latina, tanto por el PREALC como por académicos independientes, refuerzan nuestro punto de vista:

El término SIU llega a sustituir categorías de análisis.

Describe fenómenos ya existentes e inherentes al proceso de desarrollo latinoamericano.

Turnham (1971) propone otra alternativa para evaluar el subempleo en la que "...el ingreso y las circunstancias en que se genera, devienen en el objeto primordial para la investigación, más bien que el empleo y el desempleo como tales."

La dificultad estriba en cómo medir o valorar "las circunstancias en que se genera." Si ya era problemático de por sí medir los ingresos, se multiplica la dificultad si le agregamos las circunstancias, cualesquiera que estas sean

La propuesta de Turnham es una más que viene a sumarse a las ya existentes, cada una de ellas con características parecidas, pero no homogéneas.

En general, la mayor parte de los interesados utilizan el criterio de ingreso para medir el subempleo.

El procedimiento operacional de Turnham es el siguiente:

- 1- Calcular el ingreso promedio entre trabajadores de jornada completa.
- 2- Tomar la mitad o un tercio del promedio así definido e identificar el grupo de trabajadores de tiempo completo (y tiempo completo potencial), trabajadores cuyo ingreso cae bajo este nivel.
- 3- Examinar las circunstancias de las actividades de ese grupo (y la falta de ellas); *status employees/self-employed*, etc, las características sociológicas y demográficas: raza, tamaño de la familia, sexo, edad, y así...

Una medida práctica de la situación del empleo es entonces el porcentaje de los trabajadores mal pagados en el total y un empeoramiento o mejora en la situación podría juzgarse por referencia a incrementos o caídas en la proporción a través del tiempo. Alternativamente, un nivel fijo de ingreso real podría tomarse como la línea divisoria y el desarrollo a través del tiempo, juzgando por referencia a cambios en los trabajadores que reciben menos de este ingreso. El desempleo, podría, por supuesto, ser incluido bajo este enfoque.

Daniel Carboneto y Ernesto Kritz (1995)²⁷, sostienen que al finalizar el decenio de los setenta puede afirmarse que el tema del sector informal urbano – como expresión económica más cercana de la temática del subempleo y de la marginación urbana- se ha convertido, para las sociedades periféricas, en motivo de concentrado interés; tanto en lo que hace a la investigación económica y social, como en materia de diseño de políticas y programas de promoción específicos.

Una ilustración eficaz de cómo fue cambiando la semántica del discurso, es la evolución de la expresión “estrategias de sobrevivencia” y su desplazamiento desde la problemática de la marginalidad a la de informalidad.

²⁷ Publicado originalmente en “SOCIALISMO Y PARTICIPACIÓN”, marzo de 1983

CEPAL

Uno de los elementos que hizo posible la exitosa implantación del SIU en la región fue su asociación con las teorías del subdesarrollo, proveedoras importantes de la dimensión o sustento histórico estructural.

El contenido básico del pensamiento de la Comisión Económica Para América Latina, son las ideas generales sobre el subdesarrollo elaboradas y desarrolladas en diversos documentos de esta institución. La aportación medular de ésta es lo que se denomina “concepción del sistema centro periferia”, desarrollada a partir de los trabajos de Raúl Prebisch²⁸ en 1949 y 1950 y a lo largo de las dos décadas siguientes.

Este apartado está basado en la síntesis del pensamiento de la CEPAL elaborada por Octavio Rodríguez²⁹.

Las ideas sobre el desarrollo económico postuladas por esta institución, consideradas al mayor nivel de abstracción, coinciden en líneas generales con las teorías del crecimiento de origen neoclásico y keynesiano, que lo conciben como un proceso de acumulación de capital, ligado al progreso técnico. Por medio de este proceso se logra el aumento en la densidad del capital y en la productividad del trabajo.

Sin embargo, la concepción de la CEPAL presenta una marcada diferencia respecto de las teorías del crecimiento a largo plazo, puesto que no se ocupa del proceso de acumulación y progreso técnico en una economía capitalista “tipo”. Por el contrario, trata de dilucidar las características que asume ese proceso al propagarse las técnicas de producción en el ámbito de un sistema económico mundial compuesto por centro y periferia.

Centros se consideran las economías donde primero penetran las técnicas capitalistas de producción; la periferia se refiere a las economías que presentan un rezago inicial desde el punto de vista tecnológico y organizativo.

²⁸ EL DESARROLLO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA Y ALGUNOS DE SUS PRINCIPALES PROBLEMAS Y EL ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA, 1949. *Boletín Económico de América Latina*, vol.VII, núm. 1, publicado por las Naciones Unidas, febrero de 1962.

INTERPRETACIÓN DEL PROCESO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO EN 1949. Santiago, publicación de las Naciones Unidas, serie conmemorativa del xxv aniversario de la CEPAL, 1973.

²⁹ O. Rodríguez, LA TEORÍA DEL SUBDESARROLLO DE LA CEPAL. Siglo XXI Editores, S.A. México, 1984.

En otras palabras, esta concepción del sistema económico mundial sostiene que centro y periferia se constituyen históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se difunde a nivel mundial.

En los centros, los métodos de producción que el progreso técnico genera, se difunden rápidamente a la totalidad del sistema productivo.

En la periferia, se parte de un retraso inicial con respecto a los centros, y al constituirse su estructura productiva en la fase de desarrollo hacia fuera, adquiere dos rasgos fundamentales:

Su carácter especializado, producto de que las nuevas técnicas se implantan únicamente en el sector exportador.

Su heterogeneidad, en el sentido que coexisten sectores donde la productividad alcanza niveles muy altos –como el exportador- y actividades que utilizan tecnologías anticuadas, en las que la productividad del trabajo es muy inferior a la de actividades similares en los centros.

En cambio, la estructura productiva de los centros se caracteriza por ser diversificada y homogénea. También se ha recurrido a la expresión “heterogeneidad de la estructura productiva” (Pinto, 1965) para describir al aparato productivo de las economías latinoamericanas.

Por otra parte, los conceptos de centro y periferia también se perciben en un proceso dinámico. Aprehenden el proceso de desarrollo partiendo de la premisa fundamental de que la desigualdad es inherente al mismo. La evolución del sistema económico mundial trae consigo el ensanchamiento de la brecha existente entre ambos polos, ya que los frutos del progreso se concentran en los centros industriales.

El proceso de industrialización de la periferia presenta, según la CEPAL, una serie de contradicciones: la tendencia al desequilibrio externo, el deterioro paulatino de los términos de intercambio, desajustes intersectoriales de la producción, persistencia de dificultades en la utilización y acumulación de capital, y la tendencia al desempleo estructural.

Comentaremos la última, que es la relevante para el objetivo de nuestro trabajo.

En breves líneas, podemos decir que la argumentación de la CEPAL respecto a la tendencia al desempleo es como sigue: las economías periféricas comienzan su proceso de industrialización en condiciones de sobreabundancia de mano de obra, al mismo tiempo que se ven obligadas a utilizar técnicas intensivas en capital, por demás inadecuadas. Consecuencia natural es que la demanda de fuerza de trabajo evoluciona más lentamente que la oferta generada en el propio proceso, en tanto que éste desplaza mano de

obra de los sectores productivos técnicamente rezagados, artesanales o agrícolas, e incide sobre las variables demográficas, acelerando el crecimiento de la población.

A esta inadecuación de la tecnología, se suma el hecho de que los efectos indirectos de la inversión sobre el empleo, debidos a la demanda adicional de mano de obra en el sector productor de bienes de capital, no se producen en la periferia, sino en las economías de los centros.

De ahí que en el proceso de industrialización de la periferia tienda a subsistir la desocupación, si no es contrarrestada mediante una política deliberada de desarrollo económico.

La necesidad de la conducción deliberada del proceso de industrialización sustitutivo por medio de la planificación, constituye una de las ideas dominantes en los primeros documentos de la CEPAL, ya que dicha conducción se considera un requisito indispensable del desarrollo de las economías periféricas.

Es en este contexto de tendencia hacia la desocupación crónica de una parte de la fuerza de trabajo, donde el enfoque del SIU promovido por la OIT (1972) se traduce en una perspectiva prometedora para abordar los problemas ocupacionales.

Todo el conjunto de actividades ejercidas por los “desempleados estructurales”, viene a retomarse implícita y explícitamente en trabajos posteriores, elaborados por la OIT-PREALC y los investigadores adscritos al mismo. Se percibe un cambio paulatino hacia un “nuevo” enfoque de este excedente de fuerza de trabajo, ahora bajo el apelativo de Sector Informal Urbano.

Podemos constatar modificaciones importantes en la definición original africana, expresadas en la visión que ofrecen Paulo Renato Souza y Víctor Tokman en 1976, para el contexto americano:

El SIU es concebido fundamentalmente como el resultado visible del excedente relativo de mano de obra, pues concentra a los ocupados, que por lo general no ejercen su actividad en las empresas organizadas (sector formal) y se ven obligados para subsistir, a generar su propia fuente de trabajo produciendo o vendiendo algo. En este sector se incluye a la mayor parte de los empleados por cuenta propia, los trabajadores domésticos y los ocupados (patrones y empleados) en empresas pequeñas no organizadas formalmente, donde el salario no es la principal forma de remuneración. (R. Souza y V. Tokman,1976.En: V.Tokman (Comp.), “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”,CONACULTA, 1995.P.421)

... el sector informal también es un producto del propio proceso de crecimiento de las actividades modernas. En un contexto de rápido incremento de la fuerza de trabajo , escasez de oportunidades en el

campo y elevado ritmo de incorporación del progreso técnico en las actividades modernas, el excedente de mano de obra "crea" este sector. (idem.p.421)

Como puede apreciarse claramente, las modificaciones y adiciones a la definición que ofrece el Informe de Kenia son evidentes en el transcurso de tan sólo cuatro años. La variable explicativa incorporada, representativa del contexto latinoamericano es atribuir la presencia del SIU al excedente estructural de fuerza de trabajo. Rasgo ausente de la definición original, puesto que, como hemos señalado reiterativamente, el Informe de Kenia ofreció una definición operativa, sin tratar de proveerla de sustento teórico; esta resultaba útil para sus objetivos de implementación de políticas, y no conlleva necesariamente a una explicación del fenómeno.

Esta dimensión analítica también es evidente dos páginas adelante:

Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural. Sin embargo, como se verá más adelante, se justifica analizarlo por separado (idem.p. 423)

Nuevamente se hacen presentes los elementos teóricos introducidos en el estudio del SIU en América Latina. La heterogeneidad estructural es un rasgo atribuido por la corriente cepalina, al proceso de desarrollo de los países periféricos. El añadir categorías de análisis, va modificando a lo largo del tiempo tanto las definiciones como las mediciones, así como el significado o interpretación que se hace del SIU en la región. Podríamos afirmar que el caso más representativo es la obra de Victor Tokman.

El pensamiento cepalino logró construir categorías de análisis abstractas y generalizables, conformando un cuerpo teórico estructurado.

En cambio, los estudios del SIU, hasta la fecha reflejan lo contrario y como ya señalamos, este término ha aportado más confusión que claridad. No hay ni siquiera consenso sobre su definición operativa.

Octavio Rodríguez (1984), expone la trayectoria de conformación del pensamiento de la CEPAL en América Latina. Creemos que muchos de sus argumentos son aplicables a la trayectoria del estudio del sector informal a través del PREALC, no obstante, hasta cierto límite, pues hay una excepción fundamental: la posibilidad real o no, de formular teoría.

OIT – PREALC

La importancia que a mediados de los setenta había adquirido el SIU, propicia que el Banco Mundial lo incorpore a sus estudios sobre urbanización y pobreza. (Mazmudar, 1975). De esta forma la noción se arraigó en los estudios sobre el trabajo, y paulatinamente se difundió también entre los grupos empresariales y gubernamentales.

Dentro de este marco institucional surge la tercera gran vertiente que intenta explicar el fenómeno descrito al inicio de esta sección. (Las otras dos son las ya mencionadas: enfoque de la marginalidad ligada a la corriente histórico-estructural, y el enfoque DESAL)

Al interior del Programa Mundial de Empleo de la OIT, se incorporó el término SIU a los estudios sobre el mercado de trabajo en países en desarrollo. PREALC difundió el término en América Latina, mismo que vino a sustituir a la noción de “marginalidad urbana” (Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992).

La definición analítica del PREALC se refería a:

...trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usan procedimientos tecnológicos sencillos y trabajan en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopólica (PREALC, 1976, p.38)

Para hacer operativa tal definición, y por tanto para medir la importancia del sector, se restringe el alcance del sector informal a los trabajadores que satisfacen las condiciones expresadas en el siguiente párrafo:

La fuerza laboral del sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas no modernas, los trabajadores independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico (PREALC, 1976, P.39)

A partir de la publicación del famoso Informe de Kenia que a decir de Tokman presentaba debilidades teóricas, (Tokman, 1987) surge el concepto sector informal urbano.

Según Cortés (1990) el enlace entre la teoría de Lewis y la teoría cepalina constituye el marco teórico dentro del cual se le dará contenido al sector informal.

Según Tokman, (1995) la “manera de producir” se vinculó al grado de desarrollo. Las causas del sector informal quedaron ligadas al excedente estructural de mano de obra, rasgo característico del proceso de acumulación e industrialización de los países periféricos.

Una de las aproximaciones sostenidas por largo tiempo en relación a las actividades informales pone el énfasis en la incapacidad del sector moderno para generar empleos en cantidad suficiente. Plantea que el origen del sector informal en los países subdesarrollados se debe al excedente estructural de la mano de obra.

El ritmo de acumulación capitalista no crea puestos de trabajo modernos en la cantidad suficiente; el trabajo de Mezzera (1987) ilustra esta visión, al sostener que:

...el excedente estructural de oferta de trabajo urbano, como se usa aquí la expresión, es el número de trabajadores que no encontraría empleo aun con un nivel razonablemente pleno del uso de la capacidad instalada del sector moderno.

A partir de la idea de que el sector informal incluye un conjunto de actividades de naturaleza distinta pero subordinados al sector formal, se concluye entonces que la dinámica del sistema depende del desarrollo del sector formal. El mercado de trabajo urbano comporta un excedente permanente y uno cíclico. (p107).

Esta “sobreabundancia de mano de obra” (Nun) se acelera con el fenómeno migratorio.

Como consecuencia de lo anterior se desprende que el foco central del análisis teórico tiene que estar centrado en el sector formal por las relaciones entre ambos. Ahora bien, es cierto que en ocasiones se declara que es necesario investigar el origen de la acumulación que permite instalar las pequeñas empresas informales, pero los análisis no dejan de hacerse a partir de los conceptos desarrollados por la teoría económica (no importa si es neoclásica, marxista o de cualquier otro signo) que intenta dar cuenta del comportamiento de sociedades con racionalidad capitalista” Andras Uthoff y L. Riveros, LA CURVA DE PHILLIPS Y EL SECTOR INFORMAL URBANO EN CHILE, 1964-1981, en cuadernos de Economía, Santiago, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Pontificia Universidad Católica de Chile,abr.1984”.

Las actividades que constituyen el sector informal de América Latina se generan por la confluencia del crecimiento natural de la población de las ciudades y del flujo migratorio hacia ellas que sigue a la diferencial de ingresos entre el sector de subsistencia y el sector capitalista. (Versiones más modernas usan el modelo Harris-Todaro que considera como factores explicativos de la migración las diferenciales de

ingresos y la probabilidad de obtener trabajo. Ver Jaime Mezzera, NOTAS SOBRE LA SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES URBANOS, PREALC / 289, Santiago de Chile, sept. 1987, pp.9 y 10.)

Esta población no puede ser absorbida productivamente en su totalidad por el sector formal debido a las limitaciones en la reinversión de utilidades. A pesar de que -según esta teoría- el sector informal surge de un exceso de población en relación a los puestos de trabajos en el sector capitalista, el peso de la explicación recae sobre la dinámica poblacional.

En palabras de Tokman:

la creación de puestos de trabajo dentro del sector no responde tanto a la acumulación de capital dentro del mismo, sino que está determinada, principalmente, por el excedente de población que no encuentra ocupación en el resto de la economía y por las posibilidades que ofrezca el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso. (1979, p.77)

En América Latina, la diversidad de corrientes teóricas que asimilaron el término, influyeron de manera decisiva en el manejo que se hizo del SIU, coadyuvando a conformar una concepción distinta a la ofrecida por el Informe de Kenia, ahora cargada de implicaciones ideológicas y de consideraciones diferentes respecto a las relaciones entre el sector informal y el sector formal, contrastando con la visión de Kenia, que le otorga un futuro posiblemente evolutivo, basado en el fomento a la integración entre ambos sectores.

Es explicable este proceso de transformación en la naturaleza y significado otorgado al SIU, puesto que en América Latina, como ya dijimos, existía una fuerte tradición intelectual, amparada en las teorías dependencistas del subdesarrollo y el estructuralismo cepalino, y en un marco de análisis que, en general, se alimentaba de fuentes cuyo origen era el marxismo.

Además, se desplazó el foco de la discusión latinoamericana sobre el SIU en repetidas ocasiones. En sus primeros años, el objeto de estudio se ubicó desde la perspectiva heredada de la marginalidad, que estaba centrada en la población (su unidad de análisis es el individuo), y los estudios se dirigieron al mercado de trabajo y/o a la pobreza (Charmes, 1990) a diferencia de la visión africana, centrada en las unidades de producción de pequeña escala.

Posteriormente los estudios se ocuparon de las formas de producción y su ubicación en los mercados de bienes, cambiando la unidad de análisis, pero sin abandonar los sustentos teóricos utilizados, incluso se incorporaron otros.

Digamos que, después de su primera etapa en América Latina, en los trabajos sobre el SIU hubo un reencuentro con el objeto de estudio propio del Informe de Kenia, pero bajo una óptica histórica-estructural, que alteró su significado.

Según Tokman (1995) la unidad de pequeña escala cobró importancia en América Latina al insertarse el SIU en el marco interpretativo cepalino.

Esta influencia está presente en los trabajos del PREALC que toman como base de la argumentación la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas.

Todos estos fenómenos, si bien han incrementado su presencia en distintos ámbitos de la vida económica, es difícil atribuirles rasgos de novedad o carácter de reciente aparición.

La participación de pequeños talleres artesanales, microindustrias o empresas familiares, pequeños negocios, el trabajo a domicilio... en la producción de bienes y servicios, ha estado presente en América Latina como un rasgo de la estructura económica. (Cortés, 1990)

Enmarcado en el enfoque neo-PREALC (según la compilación de Víctor Tokman (1995)) el trabajo de Paulo Renato Souza (1980), es una muestra de las dificultades que entraña intentar rastrear la trayectoria del "concepto" SIU en América Latina.

El autor reconoce que inicia y coincide con Tokman³⁰ en su visión y definición acerca del SIU.

En su trabajo de 1980, Souza, en un ejercicio de autocrítica, modifica su punto de vista, sin embargo no abandona el uso de la categoría:

La visión alternativa que hoy me parece más correcta sobre el funcionamiento del sector informal la concibo como formas de organización que se insertan en la estructura económica de forma intersticial, junto con las formas propiamente capitalistas, pero actuando en espacios de mercado bien delimitados que son creados, destruidos y recreados por la expansión del sistema hegemónico. Me parece que este modo de visualización del problema expresa con fidelidad lo que quisimos decir en los trabajos anteriores al considerar al sector informal como dependiente del formal, sin caer en la exageración de suponer la existencia de formas de mercado típicamente capitalistas, lo que implicaría la existencia de competencia real del sector informal con el formal. (Paulo Renato Souza. SALARIO Y MANO DE OBRA EXCEDENTE. 1980. En: EL

³⁰ Véase P.R.Souza y V.E. Tokman, EL SECTOR INFORMAL URBANO EN AMÉRICA LATINA, en *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra, OIT, noviembre-diciembre de 1976.

SECTOR INFORMAL EN AMÉRICA LATINA: DOS DÉCADAS DE ANÁLISIS. V.Tokman (Comp.) Conaculta, 1995.México.

Para cerrar esta sección, recordaremos brevemente los principales postulados de la CEPAL que fueron retomados al abordar la problemática del SIU; el pensamiento cepalino está constituido por una serie de ideas e hipótesis básicas sobre el desarrollo latinoamericano, estructurados a partir de las contribuciones de Raúl Prebisch *et al.* Contribuciones que para autores como Yoclevzky (1997) constituyen la única aportación oficialmente reconocida de un latinoamericano a las ciencias sociales en su conjunto en el siglo XX.

En distintos trabajos del PREALC es patente la influencia de los contenidos teóricos centrales de la CEPAL.

La introducción del SIU a los estudios del mercado de trabajo, así como al marco teórico referido, queda de manifiesto en la visión ofrecida por Tokman y Souza (1976):

Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural. . (V.Tokman y P.R. Souza. EL SECTOR INFORMAL Y LA POBREZA URBANA EN AMÉRICA LATINA).³¹

Según Cortés (1990), en el estado actual de los planteamientos de OIT-PREALC han ganado peso los argumentos cepalinos estableciéndose diferencias respecto al modelo de Lewis. Se remite al trabajo de Mezzera:

El sector informal es parte de una economía heterogénea y de un mercado laboral segmentado. Ello es completamente distinto de un dualismo –al estilo de Lewis- en el cual hay dos sectores cuya única relación es que el moderno busca sus trabajadores en el tradicional.³²

Aún cuando la influencia del pensamiento cepalino está presente en las contribuciones del PREALC sobre el SIU, consideramos que existe una diferencia sustancial ... *la unidad del pensamiento de la CEPAL depende de que un mismo contenido se fue desarrollando en distintas formalizaciones a lo largo del tiempo) Hay un nexo claro entre el contenido y la forma.* (Rodríguez, 1984 pp.244-245)

³¹ - EN EL SECTOR INFORMAL EN AMÉRICA LATINA. DOS DÉCADAS DE ANÁLISIS. V.Tokman, Comp.Conaculta, 1995.México Este trabajo constituye una fusión de dos trabajos de los autores P.R. Souza, y V.E. Tokman en 1976 y en 1978.Publicado originalmente en *Emprego, salários e pobreza*, Sao Paulo, Hucitec (Economía e Plane. Serie Teses e Pesquisas), 1980.

³² Jaime Mezzera, ABUNDANCIA COMO EFECTO DE LA ESCASEZ, en Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, no. 90, jul-ago. 1987.

En el caso del SIU no ocurrió lo mismo. Distintos contenidos fueron apareciendo y desarrollándose a lo largo del tiempo, amparados bajo la denominación de “informal” y todas las variaciones semánticas que aluden a la misma idea.

Rodríguez argumenta que la unidad (desunión) de pensamiento de la CEPAL es perceptible a primera vista, debido a que sus componentes se encuentran diseminados en múltiples documentos publicados a lo largo de muchos años. La dificultad de captarlo depende además del modo pragmático por medio del que dichos postulados e ideas se fueron estructurando.

Algunos trabajos tienen su origen en el examen de problemas concretos (p.ej. el empleo) en la región latinoamericana o de algunas de las economías que la conforman.

Existen casos en que las ideas se exponen en abstracto, sin relación directa y visible con cualquier país o economía específica, tampoco existe un alto grado de unidad entre los diversos trabajos y las distintas posturas.

A medida que fueron generándose estos desarrollos sobre el SIU, muchos de ellos resultaron contradictorios y excluyentes entre sí.

Uno de los más prominentes estudiosos del SIU en América Latina, Víctor Tokman, así lo reconoce:

No existe una definición del mismo (del SIU) aceptada por todos los autores, ya que son diferentes los supuestos que se introducen en cuanto a su funcionamiento. (1978, pp.85-86 Comp.1995)

Yoclevsky (1997) considera a los llamados trabajadores informales como *un caso extremo de inversión de sentido, desde el punto de vista de la ciencias sociales a partir de las transformaciones ideológicas* (p.161), señala que, en los años sesenta, se conceptualizaba a más o menos la misma población como “marginal”; quedando como tarea pendiente del desarrollo, y, por lo mismo del Estado, la integración de esa “masa marginal” a la vida económica y a la participación social.

Dos décadas más tarde, (años ochentas), apunta el autor, uno de los propagandistas del esquema liberal, Hernando de Soto, haciendo un recuento de esa misma población urbana, le atribuye un impulso emprendedor, empresarial, que los convertiría en parte importante de la dinámica del desarrollo, si el Estado no interviniera.

Nuevamente el SIU, o los “informales”, se transforma, **en virtud del cambio ideológico, de problema en solución**, no obstante, con una diferencia sustancial: el papel atribuido al Estado en este proceso.

Mientras el Informe de Kenia propone una política interventora del Estado para el fomento y desarrollo del sector informal, De Soto aboga por un repliegue de la burocracia estatal, porque inhibe la actividad de los informales.

En muchos estudios sobre el SIU realizados en América Latina –tanto por investigadores y/o por organismos- es perceptible un cambio de posición de los mismos investigadores, en ocasiones radicalmente distinto; modificación que puede ser atribuida a lo que (Yochelevzky, 1997, p.162) expresa como *una puesta al día o una actualización de su pensamiento*.

Esto no es exclusivo de América Latina, y en términos generales, podemos detectar que las sucesivas contribuciones sobre el SIU a lo largo del tiempo carecen de un contenido común, por lo que el SIU como categoría de análisis aparentemente resulta insolvente.

Las referencias mencionadas nos parecen suficientes para ilustrar la magnitud de los cambios sufridos por el SIU en América Latina.

¿Vino nuevo en odres viejos?

¿ MARX FOREVER ?

Marx establece la creación de un ejército industrial de reserva o superpoblación relativa como un proceso inherente a la acumulación capitalista.

Enmarcado dentro de la ley general de acumulación, se considera tanto producto como condición de existencia del propio régimen capitalista de acumulación.

Este ejército de reserva provee las masas humanas necesarias para que la expansión del capital sea posible en cualquier punto, sin que la escala de producción en cualquier otra órbita sufra detrimento o quebranto.

La misma ley predice (en su segundo postulado) que *a medida que ganan en volumen y en eficacia del rendimiento, los medios de producción van dejando un margen cada vez menor como medio de ocupación de obreros...* (EL CAPITAL, Tomo I, p. 538)

De ahí podemos inferir que la existencia de estos sujetos desocupados tiene carácter de inevitable.

Si bien Marx penetra en la esencia del sistema capitalista, estableciendo las leyes generales que gobiernan su funcionamiento, no trata explícitamente un asunto medular: cómo se las arreglan para sobrevivir los integrantes de ese ejército de reserva.

En otras palabras, no se ocupa de las formas que adopta su sobrevivencia.

Hart, más de un siglo después, y en un contexto muy diferente - un país en desarrollo- averigua y da cuenta de las actividades que realiza para sobrevivir en Accra, capital de Ghana, lo que Hart - refiriéndose entre otros a un término ya acuñado- denomina el 'ejército de reserva de *subempleados y desempleados*, y a quien el mismo distinguía también como "subproletariado".

En este estudio, lo que denomina "oportunidades informales de ingreso", fue la base que dio origen al término sector informal urbano. (Remítase al apartado **La Transición**).

La aportación de Hart fue la de describir las formas de sobrevivencia de este EIR contemporáneo en un lugar determinado.

Hart no corrige a Marx, lo complementa: describe lo que Marx bosqueja.

Marx lo predice, Hart da cuenta de sus medios de salvación en Accra.

El EIR o SPR (superpoblación relativa) de Marx evidentemente es un **concepto**, que no debe confundirse con las **formas** del mismo.

El EIR o SPR de Marx tiene sustantivos puntos en común con el subproletariado de Hart.

A primera vista podemos decir que esas coincidencias son suficientes para considerarlas equivalentes, o para sostener que el SIU es la versión contemporánea del EIR.

Proceder así, es caer en el error que acabamos de señalar: esos puntos de contacto corresponden a una de las **formas** que menciona Marx que puede adoptar el EIR o SPR, no al EIR en sí.

Marx distingue tres formas de EIR o SPR que corresponden a su época y contexto, pero como puede apreciarse,³³ con una salvedad importante: no son exclusivas ni definitivas. Marx estableció su flexibilidad de tal manera que el concepto queda claramente definido, mientras que sus formas pueden asumir *...las más diversas modalidades...*

³³ "La superpoblación relativa existe bajo las más diversas modalidades. Todo obrero forma parte de ella durante el tiempo que está desocupado o trabaja solamente a medias. Prescindiendo de las grandes formas *periódicas que le imprime el cambio de fases del ciclo industrial* y que unas veces, en los períodos de crisis, hacen que se presente con carácter agudo, y otras veces, en las épocas de negocios flojos, con carácter crónico, la superpoblación relativa reviste tres formas constantes: *la flotante, la latente y la intermitente.*" (C. Marx, EL CAPITAL, Tomo I, p.543)

Podemos distinguir tres elementos: El EIR o SPR (**concepto**), sus **formas** o modalidades (que describen determinados conjuntos de *individuos*) y **las estrategias de sobrevivencia** de esos individuos (*actividades* generadoras de ingreso).

Estos medios de sobrevivencia se localizan en un plano todavía menor de abstracción. Quedan sujetos a las especificidades que adquieran esas formas en cada lugar, en el tiempo y en el espacio.

Estas formas no pueden generalizarse y constituir una categoría abstracta porque son de carácter empírico y descriptivo.

Podemos ubicar el trabajo de Hart (1973) en el segundo y tercer nivel de análisis, ya que describe las formas o estrategias de sobrevivencia de las modalidades específicas del EIR en Accra.

IDENTIFICAMOS TRES NIVELES QUE NO DEBEN CONFUNDIRSE

CONCEPTO	MODALIDADES DEL CONCEPTO	FORMAS DE SOBREVIVENCIA DE ESTAS MODALIDADES
EIR o SPR	Se refiere a individuos	Se refiere a actividades

Marx, en su análisis, parte del EIR o SPR - que es un concepto-, descende a sus formas o modalidades - que ya no son conceptos, sino una tipología de individuos- ... y **hasta aquí llegó Marx**; no se ocupó de los medios de sobrevivencia de esos individuos, de sus actividades generadoras de ingresos.

El EIR y sus modalidades, así como el subproletariado de Hart, o cualquier otra forma contemporánea está conformado por **individuos** (migrantes, desempleados, niños de la calle... etc.).

El punto en común de todas estas formas del EIR es **que describen al conjunto de población que ejerce actividades al margen de la fuerza de trabajo asalariada** (aunque algunos pueden participar en ambos debido a los salarios insuficientes), en cambio, **las formas de su sobrevivencia** corresponden a las actividades que generan un ingreso que haga posible esta sobrevivencia. (Por ejemplo la tipología de las oportunidades de ingreso de Hart).

Todo este conjunto de actividades (excepto las criminales) a la postre se denominó SECTOR INFORMAL URBANO, en los casos en que se tomó como unidad de análisis la unidad económica o establecimiento, o las actividades económicas informales en general.

En este proceso de transformación del EIR hacia el SIU podemos destacar que la OIT (1972), al enfatizar el carácter productivo del SIU, y focalizarlo en las unidades de pequeña escala, transitó de la unidad de análisis marxista, el **individuo**, hacia las **pequeñas empresas** o establecimientos familiares.

No obstante, en los casos en que para su estudio se toma como unidad de análisis **el individuo**, el SIU, cualquier forma que asuma el SIU cronológica o geográficamente, e independientemente al contexto en que se aplique, es **válida como forma del EIR**

Justo en este ámbito de análisis es en donde debe ubicarse al SIU: como cualquiera de esa amplia variedad de formas.

De ahí la confusión que ha acompañado al SIU: el SIU manejado como concepto o categoría de análisis va a enfrentar los problemas de polisemia que ya mencionamos (remítase a las conclusiones del apartado **La Transición**); en cambio, considerado como cualquiera de las formas del EIR (concepto) o aún más precisamente, como expresión de las formas de sobrevivencia de los sujetos de este EIR, cualquier definición operativa del SIU queda ubicada en su correspondiente nivel de abstracción (descriptivo y empírico).

Dada la heterogénea unidad de análisis que fue adquiriendo el SIU, (individuos, unidades económicas de carácter familiar, empresas o establecimientos, actividades económicas ... podemos afirmar que sólo una parte de este complejo conjunto puede ser considerada como forma contemporánea del EIR de Marx.

La OIT institucionaliza el trabajo de Hart, transformando el marco ideológico en que se visualizan estas pequeñas unidades (véase Peattie, 1987), y bajo la perspectiva de la planeación del desarrollo, sienta las bases para la posible solución de los problemas ocupacionales en los países en desarrollo, pero también para la confusión metodológica que se desencadenó a la larga, y que ha acompañado al SIU a lo largo de su historia.

En el Informe de Kenia, la perspectiva optimista del desarrollo futuro del SIU quedaba sujeta a una política de fomento por parte del Estado, encaminada además, a fortalecer los vínculos entre el sector formal y el informal.

Este propósito no se materializó; múltiples investigadores han aportado diversos argumentos acerca de los límites de la propuesta, entre ellos J. Weeks, (1973), que lo considera como un ejercicio utópico.

En el aspecto metodológico, y ante la diversidad de opiniones, definiciones y mediciones, la OIT en 1993 propone un parámetro de medición del SIU expresado en una definición operativa, parámetro que, por una parte, no ha tenido la acogida esperada entre los investigadores, y por otra, hoy en día **no es más que la expresión estadística de un fenómeno que en sus orígenes fue visualizado como un problema social, con el individuo y sus estrategias de sobrevivencia como centro del análisis y la injusticia social como telón de fondo.**

Hart introduce al escenario económico a todos estos individuos y sus actividades. “Descubre” algo que había estado presente pero no se había tomado en cuenta lo suficiente.

A mediados de este siglo el proceso de migración a las ciudades se acelera y el desempleo urbano se incrementa (véase el apartado **El problema del empleo**); este fenómeno no había pasado desapercibido, (Lewis, Todaro, Harris-Todaro, Convención de la OIT de 1964 sobre el empleo), pero no se le había encontrado solución.

Hart pone énfasis en las actividades productivas que realizan para sobrevivir estos “desempleados”, se concentra en *...todo el mundo de actividades fuera de la fuerza de trabajo organizada...* destacando su importancia potencial para la planificación económica y el mantenimiento del sistema en su conjunto.

La tipología ofrecida por Marx (EL CAPITAL. Tomo I. pp. 543-546) de la superpoblación relativa o ejército industrial de reserva, (columna izquierda del cuadro siguiente), corresponde al capitalismo de Inglaterra de mediados del siglo XIX.

Los puntos de coincidencia con el EIR o subproletariado de Hart (1973), están señalados en la columna derecha del cuadro; no obstante, esta correspondencia no es biunívoca en ambos conjuntos por razones ya señaladas: Hart realiza su trabajo en un contexto y etapa histórica distinta, en un país subdesarrollado, un siglo después, donde la penetración capitalista es escasa y el desarrollo de las fuerzas productivas es incipiente.

Marx, en su tipología, enlista los sujetos que se encuentran (por distintas causas) al margen de la fuerza de trabajo asalariada (en activo). Este es un claro punto en común con los sujetos de estudio de Hart (migrantes, desempleados, subproletariado...)

En la tipología de Marx, se clasifican los **sujetos**, en la de las oportunidades informales de ingreso de Hart, se describen las **actividades** de sobrevivencia ejercidas por los mismos.

Marx enumera sujetos, Hart enlista los medios de sobrevivencia disponibles para ellos, las formas que asume su sobrevivencia en Accra.

Y en este punto es donde podemos argumentar que, dado el origen empírico y descriptivo del SIU, no resulta ser más que la descripción de las muy variadas formas que adopta tanto el EIR como sus medios de sobrevivencia a lo largo del tiempo y del espacio.

MODALIDADES DEL EJERCITO INDUSTRIAL DE RESERVA O SUPERPOBLACION RELATIVA

Marx	HART
Flotante:	
- Obreros despedidos * *	- Gente sin empleo, pero no por
- Crece al crecer las proporciones de la industria	las mismas razones
- No tienen la edad adecuada	* <i>Desempleados:</i>
- Algunos emigran "en pos del capital emigrante"	<i>Ligados al ciclo económico</i>
	- <i>Escasez crónica de oportunidades</i>
Latente:	
- Migrantes provenientes del campo.	-Migrantes provenientes del campo <i>-Migrantes provenientes del campo</i>
Intermitente:	
- Ejército obrero en activo	<i>-Mercado secundario de trabajo.</i>
- Base de trabajo muy irregular	
- Máxima jornada y salario mínimo	-Sujetos que perciben salarios insuficientes
	<i>-Sujetos que perciben salarios insuficientes</i>
- Manifestción fundamental: trabajo domiciliario	<i>-Trabajo domiciliario</i>
Origen:	<i>-Puede discrepar el origen</i>
Obreros que deja libres la gran industria y la agricultura sobre todo en ramas industriales en decadencia, y la industria artesana que sucumbe ante la industria manufacturera y ésta se ve desplazada por la industria maquinizada.	
Pauperismo:	<i>-Pauperismo</i>
Ultimos despojos de la superpoblación relativa.	
- Primera categoría: Personas capacitadas para el trabajo	

- Segunda categoría: Huérfanos e hijos de pobres (candidatos al EIR, carne de cañón.)	<i>-Guerrilla(N)</i> <i>-Huérfanos e hijos de pobres</i> <i>- Niños de la calle.</i>
- Tercera categoría: Degradados, despojos, incapaces para el trabajo. Sobrevivientes a la edad laboral, inmóviles por la división del trabajo, inválidos, víctimas de la industria. Proletariado andrajoso (lumpenproletariado): -Vagabundos, criminales, prostitutas.	<i>-Minusválidos</i> <i>-Incapaces para el trabajo.</i> <i>-Personas sin hogar, indigentes</i> <i>- Vagabundos criminales, prostitutas</i>

- Las categorías en cursiva son formas actuales

ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA DEL EIR

** Casas de empeño, beneficencia pública.	Oportunidades informales de ingreso.
	<i>Actividades económicas informales</i>

Nota: "Menores con el fusil al hombro".

Unos siete mil menores colombianos se han incorporado a las filas de las organizaciones guerrilleras o de los grupos paramilitares. Más que por razones ideológicas, su incorporación a esos ejércitos irregulares tiene que ver con otros motivos sencillos: el hambre y la pobreza. Allí alcanzan lo que sus padres no le pueden dar, tres comidas diarias, ropa y zapatos en buen estado... y un arma. (Internacional. LA CRÓNICA DE HOY. Domingo 8 de agosto de 1999. p.14)

El diagnóstico de Marx del *petty commodity*, así como la posición de cierto sector de investigadores, ha requerido una considerable modificación y redefinición a la luz de las experiencias actuales en las economías urbanas de países subdesarrollados.

Por un lado, contrario a lo que predijo Marx, hay escasos indicios de que la amplia proliferación del *petty commodity* esté perdiendo ímpetu.

Para describir las interrelaciones entre éste y el modo capitalista de producción, se considera el *petty commodity* como un "modo transicional" entre el feudalismo y otros modos no-capitalistas y el modo capitalista de producción. Considerando que la distinción básica entre ambos radica en *un movimiento cíclico de fuerzas productivas en el primero contra un desarrollo revolucionario en el último.* (Moser, 1978, p.1056)

Si bien es cierto que el EIR para sobrevivir ejerce actividades con formas no capitalistas, históricamente especificadas, *vis a vis* el sector capitalista o asalariado, la pregunta permanece **¿Qué significan en la actualidad estas ocupaciones no asalariadas?**

Es necesario repensar estas formas no capitalistas de producción y su función.

Estas ocupaciones no asalariadas contemporáneas surgen después de que se generaliza el sistema capitalista de producción, después de que se dio el proceso histórico de disociación entre propietarios y no propietarios de los medios de producción.

Por lo mismo, no podemos referirnos a ellas como formas correspondientes a una etapa previa al desarrollo del capitalismo.

A la cuestión del nexo funcional entre sectores no capitalistas y modernos en el nivel económico no se le puede dar una respuesta general, sino sólo diferenciada por épocas, regiones y sectores.

Hart no buscó nexos funcionales de su *petty capitalism* con el sector formal. Sólo describe estas actividades como medio de salvación.

Ya que Marx no se ocupó de los modos pre-capitalistas de producción y de sus formas de articulación con el sistema capitalista, nos parece complicada y difícil de sostener la deducción:

EIR de Marx = Modo de producción pre-capitalista o forma transicional = SIU

Consideramos que el EIR, aún en países subdesarrollados, no necesariamente se identifica con modos precapitalistas de producción o sus formas transicionales.

En otras palabras, el EIR = SIU no siempre puede considerarse como "resabio del pasado" .

Sigue siendo válido para el caso de las economías subdesarrolladas (desconocidas por Marx) que el capitalismo no ha generado las formas que lo tipifican "ni en toda su superficie ni en toda su profundidad".

No obstante, hoy en día las estructuras sociales todavía no "apoderadas por el modo de producción capitalista" representan rarezas etnológicas. Los remanentes de sistemas sociales autóctonos que excepcionalmente se han podido encontrar, han tenido que cambiar su contenido social en un proceso de adaptación al sistema capitalista dominante.

Desde este punto de vista resulta insostenible considerar estas estructuras no capitalistas como restos de sociedades "tradicionales" que existen en forma inconexa al lado de sectores económicos modernos, obstaculizando su difusión. Al contrario, en la mayoría de los casos puede demostrarse que estos sectores "retrasados" tienen una utilidad económica directa para el proceso de acumulación en los sectores capitalistas, constituyendo muchas veces una condición sine qua non en las circunstancias históricas prevaletientes, y que de esta función económica se deriva su existencia o por lo menos su contenido social actual, (Evers, 1979, p.30)

Así que lo que llamamos sectores "no capitalistas" (utilizando una expresión corta y conocida) en realidad casi siempre **constituyen componentes sociales imperfectos o deformados en su forma, pero capitalistas en su función.**

En la discusión del sector urbano (a través de una de las vertientes del marco de análisis marxista), el conjunto de unidades o empresas de pequeña escala también encaja en la categoría de *petty commodity production*.

Lo que Marx opinó sobre la relación entre el modo de producción capitalista y el transicional *petty commodity*, difiere de los debates actuales. Por un lado no abundó sobre la articulación entre ambos (motivo de amplia literatura en la actualidad), por otro lado, predijo la desaparición del *petty commodity*:

Wherever it takes root capitalist production destroys all forms of commodity production which are based either on the self-employment of producers or merely on the sale of the excess product as commodities... Capitalist production thus makes the production of commodities general and then, by degrees, transforms all commodity production into capital production. (Moser, 1977, pp.1056-1057)

Para finalizar, es necesario destacar dos puntos:

- 1) La perspectiva de Marx corresponde al capitalismo industrial de Inglaterra del siglo XIX
- 2) Se han reconocido las limitaciones o dificultades que presenta el análisis de la informalidad urbana orientado al estudio de la concatenación de dos modos de producción.-capitalista y no-capitalista- (Moser, 1978).

Resulta difícil identificar o describir al *petty commodity production* como un modo de producción:

En primer término porque Marx no definió la categoría modo de producción (Harnecker,1980), y aún no es admisible ni tomando definiciones posteriores que lo definen como *totality which is self-sufficient at both the superstructural level and at the economic base*. (Moser, 1978, citando a Le Brun and Gerry, 1975, p.20).

De ahí que, teniendo en cuenta estos inconvenientes, el *petty commodity* se haya categorizado como una **forma** de producción (Moser, p.1057) no un **modo** de producción.

Véase en la pág.113 de este trabajo el comentario de Gerry (1978) acerca de este “intencionalmente indefinido” término.

Estamos convencidos que todos estos esfuerzos de precisar y relativizar los elementos existentes de una teoría se imponen como condición previa para el análisis del SIU como forma contemporánea del EIR o SPR, y consideramos que deben de tenerse en cuenta *para no sobrestimar el alcance de una tal teoría llegando a aplicaciones miopes.* (Evers, 1979, p. 46).

Resumiendo:

El subproletariado de Hart, con las coincidencias señaladas en el cuadro, bien puede corresponder a una de las posibles modalidades de la SPR que señala Marx.

Los sujetos del estudio de Hart forman parte del EIR de Marx.

Si se confunde el nivel de abstracción entre **los conceptos y las formas** (en este caso el EIR o SPR que es un concepto y su tipología, que enumera las formas) puede darse pie a algunas confusiones, que en ocasiones conducen a polémicas estériles, pues se parte de una premisa errónea.

La SPR O EIR, es una categoría, la descripción de las formas constituye una tipología, que se localiza en un plano menor de abstracción.

Ocupaciones no asalariadas

Durante el siglo XX, se ha podido constatar la permanencia de una serie de fenómenos y procesos ocupacionales perceptibles sobre todo en las zonas urbanas.

La acelerada urbanización y el crecimiento sin precedente de muchas ciudades ³⁴en los países no desarrollados, a partir de la década de los cincuentas, trajo consigo una nueva apreciación de las teorías existentes sobre la urbanización, y al mismo tiempo el desarrollo y evolución de conceptos o términos nuevos que pudieran dar cuenta de los problemas ocupacionales relativos a esta particular etapa o estadio de desarrollo.

Frecuentemente se ha argumentado que una de las características dominantes de esta acelerada tasa de urbanización e industrialización ha sido que la tasa natural de crecimiento de la población, aunada al fenómeno migratorio, ha estado muy por debajo de la tasa de crecimiento económico.

Las consecuencias de este fenómeno, para las economías de estos países, han sido descritas en términos económicos y sociales como el desarrollo de un particular tipo de estructura que es dual por naturaleza.

La presencia de vastos grupos de trabajadores no asalariados ha rebasado, en los últimos años, el espacio económico de los países no desarrollados. Por lo mismo, este fenómeno creciente no puede considerarse únicamente como un rasgo característico de la estructura económica del capitalismo periférico.

³⁴ En 1900 sólo el 10% de la población mundial vivía en las ciudades; hoy es casi el 50%. *NATIONAL GEOGRAPHIC*, Agosto de 1999, p.5.

La comprensión de los procesos subyacentes al funcionamiento de cualquier sistema económico en su conjunto, se vería severamente limitada si se prescindiera de la inclusión y el análisis de esas ocupaciones no asalariadas.

Estas actividades han sido estudiadas a nivel del individuo por antropólogos y sociólogos. Como un sector conformado por unidades de producción y de comercio de pequeña escala, por economistas.

También analizadas como parte de una significativa formación económica urbana, llamada indistintamente sector informal, masas marginales o marginalizadas, *petty commodity mode of production*, *petty commodity*, auto-empleo, micro-empresas, y una lista muy larga y variada de apelativos.

Su existencia se ha atribuido a múltiples factores y se ha sostenido que su persistencia depende de características históricas que cambian de país en país.

Igualmente se han formulado numerosas preguntas en torno a estas pequeñas unidades, micro-empresas o "sector no-estructurado":

---- ¿Cómo se relacionan las unidades de pequeña producción con el sector moderno? Este problema, para algunos autores (Hugon, 1990) puede ser enfocado desde diversos ángulos: fuerza de trabajo, bienes, crédito, negocios (sucursales, franquicias)

---- ¿Pueden las micro-empresas acumular o generar riqueza? La mayoría de los estudios realizados en Africa identifica dos secciones informales: una no evolutiva y una evolutiva o transicional (Lachaud, 1988); un sector de subsistencia y un puesto de espera hacia el sector formal (Charmes, 1987); un sector residual y uno intermedio (Steel, 1975) o un sector tradicional no estructurado y uno moderno (Nihan, 1980).

Los criterios utilizados no siempre coinciden, pero reflejan la distinción entre las unidades de acuerdo a si producen un excedente acumulable.

----- ¿El crecimiento de estas unidades de producción es gradual o requiere de intervención externa?

---- ¿Las dificultades para la acumulación se deben a factores externos (políticas de precios, crédito y protección del mercado) o a factores internos del sector?

---- En particular, la decisión de no recurrir al crédito ¿ se debe a la determinación de los pequeños empleadores de no alterar su patrón de organización del trabajo?

----- ¿Qué papel juegan en la generación de empleo?

----- ¿Cómo está distribuido el ingreso?

---- ¿Posee un dinamismo autónomo o su dinamismo es influido por factores externos?

---- ¿Crece de manera evolutiva (como sugiere el enfoque de la modernización) o el patrón más frecuente es la involución?

---- ¿La naturaleza de sus relaciones es benigna o de explotación?

---- ¿Absorbe trabajo excedente de manera involutiva sin incrementar el producto, o en relación con la demanda de crecimiento racional, a medida que incrementa su escala de actividad?

No es suficiente señalar que la presencia de estas ocupaciones se deriva de una acumulación escasa o incipiente, ni tampoco identificarlas como vestigios de modos precapitalistas de producción que irían desapareciendo a medida que se profundizaran y extendieran las relaciones de asalaramiento en el conjunto de la economía.

¿Representan la existencia contemporánea del ejército industrial de reserva que Marx predijo crecería al parejo de las transformaciones tecnológicas de los procesos de producción?

¿Es el “fin del trabajo” (Rifkin, 1996), y, por lo mismo, el agotamiento de los paradigmas económicos basados en la inversión y el empleo asalariado?

Adentrarse en estas cuestiones es por demás complejo; pero si se pretende avanzar en el conocimiento de la ocupación en su estado real, empírico, y el papel que juega en la economía, así como en los medios de sobrevivencia de millones de individuos, es necesario prestar atención a las relaciones múltiples entre el trabajo asalariado y no asalariado.

En esta sección resumimos lo que consideramos el soporte teórico, aportado por la perspectiva marxista del subdesarrollo, de un problema añejo que se ha acrecentado en las últimas décadas. Esta visión teórica viene a llenar un vacío que la teoría económica deja pendiente. No creemos que esa perspectiva sea una explicación suficiente para el asunto que nos interesa, pero es, sin embargo, la de soporte teórico más consistente.

A partir del subtítulo **Un Enfoque Alternativo**, ofrecemos una síntesis de los principales estudios que trataron el tema en la década de los setentas. Esta síntesis se rige por un criterio acorde con los objetivos de esta sección: mostrar que al mismo fenómeno se le ha nombrado de diversas maneras, dependiendo de la perspectiva teórica, ideológica y disciplinaria.

Si bien pertenecen a diversas corrientes dentro del pensamiento marxista, las investigaciones aludidas basan sus análisis en estudios de caso (Gerry, 1974, 1978; Moser, 1977; Bosé, 1974; Bryant, 1976; King, 1975; Bienefeld, 1975), en visiones globales que sintetizan el debate sobre determinados aspectos del SIU (Tokman, 1978; Moser, 1978), y en críticas al Informe de Kenia (Weeks, 1973; Leys, 1975).

Los estudios de caso no proveen datos representativos de la economía en su conjunto, pero sí ofrecen análisis detallados del modo de operación de un sector, en este caso el sector no capitalista, y de los complejos vínculos que se establecen en la realidad entre el trabajo no asalariado y el resto de la economía, así como el futuro, dadas las condiciones específicas, de estas unidades de pequeña escala.

El tema de las ocupaciones no asalariadas (formas no capitalistas de producción) ha estado presente en la abundante literatura marxista. Desde la obra de Marx (GRUNDRISSE 1857-1858, EL CAPITAL 1867.) hasta la de sus seguidores Sin embargo, existe una diferencia sustancial : los investigadores adscritos a corrientes marxistas y dedicados a estudiar los países en desarrollo, han tratado desde diversos ángulos, desde distintas interpretaciones, de dilucidar los nexos funcionales entre estas formas de producción y el sistema capitalista.

Esta problemática está ausente en la obra de Marx, donde únicamente se abordan estas ocupaciones como formas de producción que antecedieron al régimen capitalista de producción.

En GRUNDRISSE se describe la evolución histórica del trabajo no asalariado y las formas diversas que adquiere en esta trayectoria.

Bajo las formas “pequeña propiedad libre sobre la tierra” y en “la propiedad común de ésta, basada en la comunidad oriental”, los individuos no actúan como trabajadores, sino como propietarios, como miembros de una comunidad que como tales trabajan. (p.334)

La finalidad de este trabajo no asalariado no es *crear valor*, aunque estos individuos puedan administrar plus-trabajo para cambiarlo por el plusproducto *de otros*, sino asegurar el sustento del propietario individual y de su familia y de la comunidad en su conjunto

La premisa del trabajo asalariado aún no se cumple. Estas formas que preceden a la producción capitalista no contemplan el uso del trabajo libre que se cambia por dinero para reproducirlo y valorizarlo. No se ha dado la separación del trabajador de la tierra, la disolución de la pequeña propiedad, en suma, el divorcio entre el trabajo libre y las condiciones objetivas para su realización –medios y material de trabajo.

Estas formas de producción, en que la propiedad de la tierra y la agricultura forman la base del orden económico, el fin económico que persiguen es la producción de valores de uso, es decir, la reproducción del individuo.

Se identifica además, otra forma, caracterizada como *la propiedad sobre el instrumento* en que el trabajador se comporta hacia el instrumento como suyo, en que trabaja como propietario del instrumento. Esta forma se constituye de manera independiente a la propiedad de la tierra. Corresponde ya a una segunda fase histórica, que se da al lado de la primera o al margen de ella y no aparece como un atributo o característica inherente a la propiedad de la tierra. Esta forma de producción es la forma que corresponde al desarrollo artesanal y urbano del trabajo.

La materia prima y los medios de vida, en cuanto propiedad del artesano, se adquieren *mediante* el trabajo manual y la propiedad del instrumento. Como el instrumento, es decir, el elemento constitutivo de la propiedad es ya producto del trabajo, la comunidad no puede revestir la forma natural como es el caso de la primera forma señalada. La comunidad sobre la que este tipo de propiedad descansa es “engendada y producida”, lo que hace que sea “una forma derivada” creada por el mismo trabajador. En síntesis, lo que caracteriza al régimen corporativo de los gremios, basado en el trabajo artesanal y en el que el individuo se convierte en propietario, consiste en que todo está supeditado al comportamiento hacia el instrumento de producción, en que la propiedad recae sobre él, a diferencia del comportamiento del propietario hacia la tierra, hacia el suelo o hacia la materia prima en cuanto tal. (GRUNDRISSE, p.356)

En toda la obra de Marx se pone el acento en el hecho de que “el individuo trabajador, en cuanto *trabajador*, escuetamente, es un producto histórico” (GRUNDRISSE, p.355)

Del mismo modo, las formas de producción se encuentran ligadas históricamente a las formas de propiedad a lo largo de toda la argumentación.

Interesa básicamente el comportamiento del trabajo hacia el capital o hacia las condiciones objetivas del trabajo en cuanto capital, presuponiendo un proceso histórico que acaba con las distintas formas en que el trabajador es propietario o el propietario trabaja.

El capital presupone procesos históricos que colocan a los individuos en una situación de trabajadores que no disponen de otra propiedad que la de su capacidad de trabajo y de la posibilidad de entregarla a cambio de valores existentes. Estos individuos se enfrentan a las condiciones objetivas de la producción como propiedad ajena y al mismo tiempo son susceptibles de cambiarse ellos mismos como valores.

Esto es posible a través de diversos procesos históricos de disolución:

- 1) La desaparición de la relación hacia la tierra como condición natural de la producción, que implica la desaparición de la propiedad directamente común.
- 2) Disolución de las relaciones en que el trabajador aparece como propietario del instrumento, es decir, del trabajo manufacturero como *trabajo artesanal*, que hace surgir el régimen corporativo de los gremios.
- 3) Disolución de las relaciones en que el trabajador mismo figura entre las condiciones objetivas de la producción y es apropiado como tal, y es por tanto, esclavo o siervo.

Son éstas, en síntesis las premisas históricas que tienen que darse, según Marx, para que el trabajador se enfrente como trabajador libre, "como capacidad de trabajo puramente subjetiva y carente de objeto, a las condiciones objetivas de la producción como su no propiedad, como propiedad ajena, como valor para sí, es decir, como capital (GRUNDRISSE, p.355)

Podemos concluir que, desde el punto de vista de Marx, estas ocupaciones no asalariadas son formas precapitalistas de producción, que tenderían a desaparecer a medida que se expandiera el proceso de asalaramiento.

No obstante, tanto en GRUNDRISSE como en EL CAPITAL el objeto de estudio es el régimen capitalista de producción, y no se abunda en el estudio de estas ocupaciones no asalariadas:

El hecho de que la venta de la propia fuerza de trabajo (bajo la forma de venta del propio trabajo o del salario) no aparezca como un fenómeno aislado, sino como la premisa socialmente decisiva sobre la que descansa la producción de mercancías...presupone ciertos procesos históricos por efecto de los cuales se enfrentan la masa del pueblo, los obreros, como no propietarios de estos medios de producción. Nada interesa, para estos efectos, saber qué forma revestía aquella asociación antes de romperse: si el propio obrero figuraba como un medio de producción entre tantos otros o era, por el contrario, propietario de ellos. (EL CAPITAL, Tomo II, p.34)

El diagnóstico de Marx de todas estas formas de producción, así como la posición de cierto sector de investigadores, ha requerido una considerable modificación y redefinición a la luz de las experiencias actuales en las economías urbanas tanto de países subdesarrollados como desarrollados.

Contrario a lo que predijo Marx, hay escasos indicios de que la amplia proliferación de las ocupaciones no asalariadas esté perdiendo ímpetu.

Es necesario repensar estas formas no capitalistas de producción. Estas ocupaciones no asalariadas si bien pueden ser artesanales, en la actualidad no son las únicas, hoy aparecen otras que surgen después de que se generalizó el sistema capitalista de producción, después de haberse dado el proceso histórico de disociación entre propietarios y no propietarios de los medios de producción, es decir, entre trabajo y capital.

Por lo mismo, no podemos referirnos a estas ocupaciones como formas de producción correspondientes a una etapa previa al desarrollo del capitalismo.

Las ocupaciones no asalariadas están presentes también en el trabajo de Hart(1973), ahí, a diferencia de lo expuesto por Marx, estas no constituyen o expresan formas precapitalistas de producción, sino únicamente actividades generadoras de ingreso que proveen un medio de sobrevivencia a vastos sectores de la población urbana.

Son descritas por Hart (1973) indistintamente como oportunidades informales de ingreso, *petty capitalism*, auto-empleo (identificado como sector informal) ,etc.

Aunque Hart (1973) , en el primer trabajo que se menciona al sector informal, en ocasiones utiliza terminología con raíces marxistas (ejército de reserva de desempleados y subempleados, subproletariado, *petty capitalism...*) no es marxista ni en la metodología ni en la argumentación.

Además, difiere también en su objetivo. A diferencia de Marx, el objeto del trabajo de Hart, es el estudio de todo ese mundo de actividades fuera de la fuerza de trabajo organizada:

Es este mundo de actividades económicas, ajeno a la fuerza de trabajo organizada, el sujeto de este detallado examen. (p.68)

Remitimos al lector al apartado **La transición** para una explicación más amplia sobre este punto.

Este conjunto de actividades descrito por Hart, está contenido en el Informe de Kenia, pero aparece focalizado en las unidades de producción de pequeña escala. La definición que ofrece sobre el Sector

Informal expresa claramente todo el sector de ocupaciones no asalariadas representadas por las pequeñas empresas de propiedad familiar. Remítase también a las secciones **La vuelta a los orígenes** y **La transición**.

No es posible abordar el tema del trabajo no asalariado sin mencionar, aunque sea brevemente, los desarrollos teóricos que surgieron durante la década de los setentas en torno a los países no desarrollados. Estos países se han caracterizado, entre otras cosas, por poseer grandes segmentos de población activa en situaciones laborales que presentan formas no plenamente identificadas por las categorías económicas convencionales.

Existen diversas y conocidas corrientes interpretativas dentro del cuerpo teórico marxiano que no es necesario examinar aquí, pero que obligadamente remiten a la posición que se tiene sobre el capitalismo “periférico” o los rasgos que se le atribuyen al subdesarrollo.

No cabe, en el contexto de este trabajo, ofrecer una reseña completa sobre el capitalismo “dependiente” o “subdesarrollado”, ni mucho menos pretender llenar las lagunas que esta discusión ha dejado. Únicamente trataremos de forma muy general, algunos puntos que pueden considerarse como aspectos centrales de este tipo de capitalismo y que por consiguiente tienen que reflejarse en el tema que nos ocupa. Para una fundamentación más completa sobre estos puntos y para una exposición detallada de estos intentos de explicación, remitimos al lector a la abundante literatura existente.

Las argumentaciones sobre el subdesarrollo son necesarias en la medida que constituyen la base de las escasas explicaciones teóricas que se han dado a las formas no capitalistas de producción; también definen el papel que se les otorga en el conjunto del sistema y su relación con el sector capitalista (si es una relación benigna o de explotación); igualmente son importantes para tratar de dilucidar el futuro de esas pequeñas unidades.

Por estas razones, consideramos necesario incluir la siguiente digresión. Representa una visión sintética del marco analítico en que pueden insertarse las ocupaciones no asalariadas o sector informal, en los países en desarrollo, independientemente de la eficacia o pertinencia de su explicación sobre las mismas.

Tilman Evers, en *EL ESTADO EN LA PERIFERIA CAPITALISTA* (1979), avanza en la explicación acerca del origen y del futuro de las ocupaciones no asalariadas, formas de producción que se encuentran presentes tanto en los países poco desarrollados como en los de capitalismo avanzado.

Para los fines del presente trabajo resulta conveniente revisar su punto de vista sobre las estructuras del subdesarrollo y el significado que adquieren en este marco de análisis las ocupaciones no asalariadas.

Expresa su punto de vista, dentro de la corriente marxista, sobre los complejos nexos de estas formas de producción y el sector capitalista. Se apeg a la visión de los textos originales, los manuscritos de Marx, con todo lo que ello implica, puesto como es sabido, Marx no se ocupó de los países en desarrollo.

Sin mencionar ni referirse nunca a los términos sector informal o *petty commodity production*, describe el mismo fenómeno con una visión teórica más completa, llevando su análisis hasta los que para él son los fundamentos o causas del capitalismo periférico.

Para este autor, la discusión marxista sobre el subdesarrollo ha progresado principalmente por dos caminos: por un lado, por el debate sobre el "intercambio desigual", por otro lado, por la discusión sobre la "dependencia". Ambas corrientes, se refieren a la teoría "clásica" del imperialismo y, a través de ella, a las leyes de producción y acumulación capitalistas analizadas por Marx, pero cada una de ellas retoma y desarrolla aspectos diferentes de estas leyes: el primer grupo, trata de determinar el movimiento de valores sobre el mercado mundial (primero en la relación de los países centrales entre sí, y a continuación también en su relación de las regiones periféricas), el segundo grupo o escuela, se concentra en las estructuras internas de las formaciones sociales que el desarrollo capitalista dependiente procrea en los países periféricos.

Estas dos líneas de investigación son complementarias, en el sentido de que sus temáticas se acercan al mismo problema desde dos ángulos distintos: por un lado, el subdesarrollo como proceso, y por otro lado, el subdesarrollo como situación social en cada momento de ese proceso, cuya conformación se trata de describir y analizar.

De estos dos aspectos del subdesarrollo (como proceso y como situación) se pueden formular dos elementos centrales: la reproducción dependiente del mercado mundial de las economías periféricas y la heterogeneidad estructural de su formación social.

Este autor sostiene que el primer elemento se refiere a la orientación económica de estos países hacia los centros del capitalismo mundial y a su subordinación a una dinámica histórica global; el segundo elemento se refiere a las formas concretas en que se materializa dicha dinámica en las estructuras económicas, sociales políticas e ideológicas de estos países. Subraya que estos elementos se condicionan mutuamente; en última instancia se refieren a una misma cosa bajo dos perspectivas distintas, que sólo con fines expositivos pueden ser separadas la una de la otra.

El trabajo de Evers es importante en varios aspectos:

1) Ofrece, al igual que todos los autores adscritos a la corriente de pensamiento marxista, una explicación sobre los fenómenos socioeconómicos soportada en una de teoría sólida.

Este aspecto está con frecuencia ausente en los estudios sobre el SIU. Existe una gran cantidad de estudios sobre países individuales, sobre fenómenos o procesos “informales” específicos, sobre determinadas etapas o períodos, todos ellos útiles para el conocimiento de lo concreto, pero no para su explicación en un plano de abstracción superior, mayor.

Las teorías sobre el subdesarrollo son los escasos elementos teóricos de explicación con que contamos para dar cuenta de las ocupaciones no asalariadas, fenómeno creciente en estos países y que es el objeto de estudio de este trabajo. Sin embargo, no siempre este marco de análisis resulta adecuado y suficiente.

Para Evers, el único instrumental teórico válido para el análisis de estas sociedades es el que proporciona la economía política marxista. Consciente de que la realidad asume formas específicas, lo importante es, pues, evitar que por falta de rigor analítico la transferencia del aparato teórico conlleve a la transferencia de resultados acostumbrados. (Aplicaciones miopes de la teoría).

Trata de demostrar que lo que tienen en común las sociedades subdesarrolladas son precisamente aquellos elementos que fundamentan la posibilidad de una multiplicación de formas en la superficie.

2) Las formas no capitalistas de producción, que aquí llamamos ocupaciones no asalariadas, aparecen como expresión de un rasgo prominente atribuido a las sociedades de la periferia capitalista: la heterogeneidad estructural de la formación social.

Sin embargo, y cosa poco común entre los estudiosos marxistas, este rasgo, así como las formas no capitalistas, no son para Evers, exclusivos de la periferia capitalista. Está presente también en los países desarrollados.

Para relacionar una teoría con la realidad histórica concreta, no corresponde “modificar” o “ampliar” las leyes abstractas del sistema, sino aplicarlas en el análisis de los fenómenos concretos estudiando su modo de operar en condiciones específicas. Hay que preguntarse: ¿Hasta qué punto el modo de producción capitalista ya se ha constituido como totalidad? Y ¿qué circunstancias empíricas específicas modifican el modo en que operan sus mecanismos básicos?

Lo que puede variar en situaciones históricas distintas es sólo la forma en que se imponen aquellas leyes (...) La ciencia consiste precisamente en saber cómo se impone la ley del valor (Karl Marx, CARTA A KUGELMANN del 11 de julio de 1868, en Karl Marx/Friedrich Engels, BRIEFE UBER “DAS KAPITAL”, Erlangen, Politladen, 1972, p. 185)'. (Evers, 1979, p.36)

Así pues, “capitalismo “desarrollado” quiere decir sólo que las leyes inherentes a este modo de producción ya han logrado una vigencia más global, que los órganos y la dinámica que les corresponden están más evolucionados y que las circunstancias modificadoras tienen una influencia menor, de modo que la dinámica social real se acerca más a las leyes lógicas.

El capitalismo “subdesarrollado”, por consiguiente, se caracteriza porque el capital en cuanto relación social se encuentra todavía menos adelantado en su conquista de la sociedad, obstaculizado en su avance por múltiples estructuras específicas no plenamente capitalistas que lo obligan a una cantidad de compromisos que no concuerdan con su verdadera naturaleza”. (Evers, 1979, pp.36-37)

Por estas razones, y considerando que desde el momento en que se da por supuesto que la existencia del capitalismo al nivel del mercado mundial ya no resulta algo externo a una sociedad,, sino que domina la ‘organización de la producción interna’, *sólo podemos comprender las expresiones imperfectas del capitalismo partiendo del capitalismo acabado* (op.cit. p.37)

El elemento que define y da origen al capitalismo de la periferia, distinguiéndolo del capitalismo del centro o avanzado es su “génesis histórica derivada”. Esto es que, en los países europeos la historia del desarrollo del capitalismo es idéntica a su primer surgimiento a escala mundial, mientras que en los países periféricos aparece como reflejo de ese desarrollo y partiendo de la existencia y el predominio del capital en el mercado mundial.

Esto marca una diferencia sustancial. En Europa el capitalismo se impuso a las relaciones de producción precapitalistas a través de un largo proceso histórico y a medida que el mismo desarrollo económico y social de esas sociedades lo hizo posible y necesario; aparece como solución transitoria de contradicciones sociales y poniendo en marcha un desarrollo enorme de las fuerzas productivas.

Por el contrario, en otras regiones del globo en que el capitalismo “se incorpora” a otros contextos reproductivos, viene a interrumpir la dinámica histórica propia de aquellas sociedades; no supera progresivamente las relaciones de producción precapitalistas, sino que las transforma de acuerdo con sus exigencias y las confunde en forma contradictoria con otras relaciones sociales nuevas.

De ahí que en el capitalismo periférico se observen una variedad de formas de producción distintas, con distintos orígenes históricos, que hasta la fecha han sido punto de debate entre los estudiosos y han recibido infinidad de apelativos, denominaciones y significados, dependiendo del objeto de estudio y el marco de análisis en que se inscriban (la informalidad, la marginalidad, formas no capitalistas de producción, los modos de producción, las microempresas, las pequeñas unidades, la pequeña producción mercantil, .etc.)

En el contexto de una división internacional del trabajo organizada por los centros capitalistas, a estas zonas periféricas se les asignan funciones económicas cuya finalidad casi exclusiva es la de afianzar y acelerar la acumulación de los centros. De este modo, la prosperidad económica de las metrópolis impide el desarrollo amplio de las fuerzas productivas en sus áreas de influencia, poniendo en marcha lo que se ha denominado como “el desarrollo del subdesarrollo”.

El distanciamiento entre las condiciones de producción y reproducción social entre centro y periferia a partir del siglo XIX asume formas cada vez más extremas: mientras que en los países centrales la revolución industrial conduce a una rápida expansión económica que -aunque con retraso- llega a mejorar sensiblemente el nivel general de vida, en los países periféricos se exacerbaban los obstáculos y deformaciones del desarrollo social a medida que se profundiza y generaliza la funcionalización de sus recursos para la acumulación industrial de las economías centrales.

Con respecto a las clases sociales, la diferencia entre el capitalismo “endógeno” y el “exógeno” radica en que la conformación del modo de producción capitalista en los lugares que tuvo origen el capitalismo condujo a la superación o sustitución de las clases dominantes históricamente caducas, por otras clases y capas progresistas, mientras que en las colonias la imposición del capitalismo estuvo acompañada de la subyugación -económica y muchas veces también política- de la totalidad de la sociedad autóctona a las clases dominantes de una sociedad extranjera. Debido a esto, las clases dominantes locales se convirtieron en meros intermediarios de una hegemonía extranjera (con mayor o menor grado de autonomía), de este modo se creó una mezcla contradictoria de capas y clases sociales, obstaculizando la posibilidad histórica de que surjan clases sociales nuevas que logren convertirse en protagonistas de un nuevo ciclo de desarrollo económico.

Este aspecto histórico del capitalismo de los centros y en la periferia viene a complicar el análisis de los fenómenos a la luz de un marco de análisis marxista. Los estudiosos que, sobre todo en la década de los setenta se abocaron al estudio de las formas no capitalistas de producción, poniendo el énfasis en las relaciones sociales de producción y en los vínculos existentes entre el modo de producción capitalista y otros modos de producción, han topado con problemas referentes al sustento teórico.

¿Cómo tratar estas formas históricas que escapan a la teoría clásica del capitalismo?

Para dar respuesta a las interrogantes que surgen, se requiere, en primer término, concretar los dos aspectos básicos del subdesarrollo: el proceso económico subyacente y las estructuras que produce, para después buscar el nivel de mediación entre las formas históricas y el análisis teórico.

Además, la noción de “reproducción dependiente del mercado mundial” para designar el hecho de que elementos esenciales de la producción y reproducción de las economías periféricas, pasan por los mecanismos del mercado mundial, quedando sometidos a los intereses económicos de las clases dominantes de los países centrales.

El nexo reproductivo con el mercado mundial se reproduce en este modelo a través de la dependencia tecnológica, modelos de consumo y sistemas de producción extranjeros, con ello el interés de las burguesías de las metrópolis se desplaza desde los reflujos meramente materiales, hacia los reflujos financieros en forma de transferencia de ganancias y el pago de licencias y patentes.

A esas variaciones históricas en la forma de vinculación con el mercado mundial se agregan otras de tipo geográfico, climatológico, ecológico, étnico y demográfico.

Esta dependencia del mercado mundial, no representa un aspecto externo de estas sociedades, sino que prácticamente no se encuentran estructuras sociales que no hayan sido creadas o impregnadas por esa lógica de acumulación internacional. Y al mismo tiempo, son estas estructuras internas con sus exponentes sociales las que transforman este nexo en práctica social, lo concretan y lo diferencian, y las que a través de conflictos sociales deciden sobre alternativas de articulación o de ruptura.

LAS OCUPACIONES NO ASALARIADAS COMO EXPRESIÓN DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA FORMACIÓN SOCIAL.

El resultado de la articulación interna a la dinámica económica global es una formación social cuyo rasgo principal es la heterogeneidad, esto es, que en las sociedades periféricas el modo de producción capitalista ha llegado a ser el dominante, sin embargo, no es el único, existen en amplios sectores de estas economías, **formas no capitalistas de producción y de distribución**, pero que al mismo tiempo deben su existencia y su funcionalidad a esa forma histórica específica de penetración capitalista en estas regiones periféricas.

Lo que nos interesa destacar es que el rasgo principal de las estructuras sociales "subdesarrolladas" no es sólo un retraso económico, sino la coexistencia de técnicas productivas modernas al lado de otras anticuadas, además de esa disparidad de niveles de productividad se cuenta con una estructura sectorial notoriamente desequilibrada y un mercado interno segmentado por barreras económicas y sociales.

Igualmente las disparidades que se presentan en las relaciones de trabajo. Junto al trabajo asalariado, siguen existiendo *formas abiertas o solapadas de dependencia personal, restos de una producción comunal precolonial, y finalmente, un amplio sector de sobrepoblación relativa -los llamados "marginales"- que se mantienen penosamente gracias a trabajos ocasionales, pseudoautónomos, o como sirvientes o minifundistas.* (p.26).

Por otro lado, la coexistencia de componentes sociales capitalistas con otros no capitalistas observa una generalización desigual o incompleta, pues las relaciones de producción capitalistas tienen grados distintos de penetración según los sectores y las regiones de la economía.

Así, la esfera de la circulación, prácticamente no exhibe otro modo de organización que el capitalista. Rige en forma exclusiva para el intercambio mundial y en forma también predominante para la distribución interna. Si bien es cierto, en algunos sectores, los "órganos de circulación capitalista" como el sistema bancario y crediticio tienen un desarrollo todavía precario -como en el estudio de Hart de 1970 acerca de los *entrepreneurs* en Ghana-, basado en relaciones de clientela o usura, y en algunos lugares son frecuentes los pagos en especie y trueque directo de valores de uso.

Pero donde más frecuentemente se localizan las formas no capitalistas es en la esfera de la producción: *en las relaciones entre los propietarios de los medios de producción con los productores directos., que muchas veces siguen teniendo un ingreso de dependencia personal, y en las técnicas de*

producción preindustriales. Estos elementos no capitalistas de producción se encuentran en **sectores agrarios** (en Perú subsisten formas de servidumbre por deudas (“enganche”), así como el pago en coca o en alcohol. Los ejemplos podrían ampliarse infinitamente; en Papúa Nueva Guinea, por ejemplo, a los trabajadores de las minas de cobre se les paga ¡en cocos!) y en **formas de trabajo simples**. Es en sociedades donde existen etnias discriminadas, castas, tribus, en donde se encuentran ese tipo de “relaciones no plenamente capitalistas”. (Evers, 1979).

Caroline Moser (1977) en su estudio de caso sobre Colombia, difiere un tanto de lo argumentado por Evers: pone énfasis en la necesidad de enriquecer el nivel macro de análisis con el nivel micro, esto es, abocarse a la realidad concreta, a la evidencia empírica. Esto en ocasiones conduce a conclusiones distintas que las producidas por la mera especulación o deducción teórica, también muestra que ciertas premisas, postulados o proposiciones no siempre coinciden con lo observado en la realidad.

Evers muestra que el grado de penetración de las relaciones capitalistas no es parejo en todos los sectores, sino que muestra un declive sectorial, social y espacial. Según él, examinando este declive hacia “arriba”, se llega al elemento clave que produce históricamente esas formaciones sociales heterogéneas.

Ese elemento dinámico lo constituyen los sectores económicos hegemónicos, los que realizan la vinculación con el mercado mundial y representan la forma concreta que asume la subordinación del país respectivo a la estrategia económica global. Constituye el eje a partir del cual se estructuran en forma concéntrica las demás estructuras económicas y sociales.

Desde el punto de vista estructural e histórico, los sectores hegemónicos representan el eslabón principal a través del cual la reproducción dependiente del mercado mundial se transforma en una formación social heterogénea. Cambios en las condiciones de acumulación en los países industrializados se traducen en cambios en la oferta y la demanda del mercado mundial y llevan a la creación de sectores hegemónicos, mientras que los antiguos pasan a una etapa vegetativa, si no es que desaparecen.

De ahí que el auge y el ocaso de fracciones de la clase dominante, por consiguiente, tampoco se debe al adelanto de las fuerzas productivas del propio país, sino que es consecuencia de nuevas formas de penetración extranjera y reflejo de avances técnicos en las metrópolis que redefinen las funciones económicas asignadas a la periferia.

En síntesis, el cambio se produce desde afuera. Así se crea un “ sistema estratificado de burguesías fuertes, intermedias y débiles”, según su “cercanía” histórica y funcional al sector hegemónico del momento.

Como consecuencia de los intereses extremadamente unilaterales de estos sectores hegemónicos, el adelanto técnico se limita a áreas económicas muy parciales que se convierten en islas de alta tecnología y de poder financiero. Todo esto conduce a un patrón de desarrollo desequilibrado, pues los recursos naturales y humanos aprovechables para estas actividades se explotan en forma sistemática, mientras que los demás recursos y las demás zonas del país que no brinden perspectiva de lucro a corto plazo quedan abandonados o cumplen una función subordinada como proveedores de bienes o de mano de obra baratos.

En este proceso **las formas no capitalistas de producción y de distribución** no sólo no se eliminan, sino que se reproducen permanentemente hasta el día de hoy. Por lo mismo estos componentes no capitalistas que se encuentran en la actualidad en los países menos desarrollados o del “Tercer Mundo” sólo **muy excepcionalmente pueden llamarse precapitalistas en el sentido de ser residuos de modos de producción que históricamente precedieron al capitalismo en estos países.** Las estructuras actuales del subdesarrollo en su gran mayoría constituyen productos directos de la historia de la penetración capitalista en esos países. *No corresponden al caso de una sociedad precapitalista relativamente intacta que apenas comienza a sufrir los impactos de un comercio exterior incipiente, a que se refiere Marx en la siguiente observación:*

La organización de la producción interna ya está modificada por la circulación y el valor de cambio; pero todavía no está compenetrada por ella ni en toda su superficie ni en toda su profundidad. Esto es lo que se llama el efecto civilizador del comercio exterior. Depende entonces en parte de la intensidad de esa influencia externa, en parte del grado de desarrollo de los elementos de la producción interna -división del trabajo, etc.-, hasta qué punto el movimiento hacia la imposición del valor de cambio se apodera de toda la producción (GRUNDRISSE, p.168 (t.1, pp.195-196) (Evers, 1979,pp.29-30)

Sigue siendo válido para el caso de las economías subdesarrolladas (desconocidas por Marx) que el capitalismo no ha generado las formas que lo tipifican “ni en toda su superficie ni en toda su profundidad”, pero Evers aclara que, desde su punto de vista, las estructuras sociales todavía no “apoderadas” por el modo de producción capitalista representan “rarezas etnológicas”, y que los remanentes de sistemas sociales autóctonos, han tenido que cambiar su contenido social en un proceso de adaptación al sistema capitalista dominante.

Entonces, resulta insostenible considerar estas estructuras no capitalistas como restos de sociedades “tradicionales” que existen en forma inconexa junto a sectores económicos modernos, que obstaculizan su difusión. Por el contrario, en la mayoría de los casos puede demostrarse que estos sectores “retrasados” *tienen una utilidad económica directa para el proceso de acumulación en los sectores capitalistas, constituyendo muchas veces una condición sine que non en las circunstancias históricas prevalecientes, y que de esta función económica se deriva su existencia o por lo menos su contenido social actual.*

En pocas palabras, lo que usualmente se denomina sectores "no capitalistas" en realidad casi siempre constituyen componentes sociales imperfectos o deformados en su forma, pero capitalistas en su función por lo mismo, los sectores plenamente capitalistas no pueden verse aislados de las condiciones no capitalistas de trabajo en otros sectores y regiones.

Extiende el razonamiento allí donde resulta imposible encontrar una función económica directa de los elementos no capitalistas para la producción capitalista, sosteniendo que la existencia de estos elementos en su forma actual muchas veces se debe a una racionalidad económica que justamente exige su marginación como solución más económica para el proceso de acumulación en curso. (p.31)

Sin embargo, puede haber ejemplos de lo contrario, en donde no existe en la actualidad una racionalidad económica para ciertas estructuras, o donde los polos industriales ya no se benefician de su existencia, subrayando el hecho de que estas estructuras no surgieron como afuncionales, sino que se crearon en el pasado, siguiendo la racionalidad económica del momento histórico, convirtiéndose en inoperantes hasta que cambiaron las condiciones económicas.

De toda esta argumentación se desprende que al problema de los nexos funcionales entre sectores no capitalistas y modernos, no se le puede dar una respuesta general, sino sólo diferenciada por épocas, regiones y sectores.

Por otro lado, en un plano histórico más general, y si se considera que es la forma específica de la penetración capitalista la que, en el proceso de su expansión produce y perpetúa estructuras no capitalistas, entonces esas estructuras -en promedio, como tendencia y tomadas en su conjunto- tienen que tener una funcionalidad histórica para esta forma de penetración capitalista.

La expresión "heterogeneidad estructural" justamente pretende poner de manifiesto que **las formas de organización no capitalista por su cantidad y calidad no constituyen elementos meramente residuales**, sino que la expansión del modo de producción capitalista precisa históricamente de esas "muletas" no capitalistas. Además, la heterogeneidad "normal" de cualquier sociedad concreta, y el hecho de que **hasta en las sociedades capitalistas más avanzadas se encuentran remanentes de organizaciones sociales no capitalistas**, todo esto queda expresado por el término "formación social" como concreción histórica de un "modo de producción" abstracto.

Si bien en la periferia capitalista todas las relaciones sociales reciben su "rango e influencia" del modo de producción capitalista, son, sin embargo, los propios elementos constitutivos de su existencia histórica lo que define su conformación y funcionamiento concretos.

El hecho de que deban su existencia al accionar de las leyes del capitalismo no significa que estén suficientemente descritos por los términos 'puros' de la teoría capitalista. *Así por ejemplo, relaciones de dependencia personal pueden constituir, por su función económica, trabajo asalariado pervertido; no por eso la relación es menos real y ello impide que a los trabajadores que se encuentran en esta situación se les incluya sin más en la noción de proletariado.* (p.33)

En la periferia algunas de las relaciones básicas del modo de producción capitalista aparecen "desmembradas", como la correspondencia necesaria entre capital y trabajo asalariado. Esto puede darse en sociedades estructuralmente heterogéneas debido a que, a través de su reproducción dependiente estas relaciones necesarias siguen reproduciéndose, pero en el contexto mundial. En síntesis: *los supuestos lógicos rigen para el modo de producción como un todo histórico, pero no se verifican en cada una de sus partes.* (P.33)

En América Latina, se generalizaban (en el período de la posguerra) las relaciones específicamente capitalistas; pero de modo desigual e incompleto. Es decir, se reducían o mutilaban las bases de reproducción de las otras relaciones sociales, pero sin llegar a extinguirse y, sobre todo, sin que sus portadores pudieran ser integrados del modo esperado -como asalariados, como funcionarios o como dueños- en la estructura del capital, o sólo de modo muy precario y temporal.

Lejos de eso, proporciones cada vez mayores de esa población se encontraban forzadas a reproducir **formas de trabajo, de explotación y de dominación, no asalariadas**, pero que de todos modos estaban no sólo articuladas al capital, bajo su dominio y en su beneficio, sino que eran producidas por él. (Quijano, 1988).

Todo esto conduce a un cuestionamiento de fondo, expresado en las siguientes interrogantes, y, según el autor, de cuya respuesta depende el que realmente pueda haber una teoría del subdesarrollo:

¿Existen características específicas de todas las economías de la periferia capitalista que puedan ser conceptualizadas en un nivel lógico abstracto? ¿Sólo se puede analizar la expansión capitalista en forma separada para cada sociedad y en un nivel histórico concreto?

En otras palabras: ¿Puede haber una teoría del capital periférico diferenciada de la teoría del capital en general?

Para Evers, este es el postulado de buena parte de la literatura "dependentista" (Mauro Marini, Theotonio dos Santos, 1970), mientras que los autores que parten del análisis del mercado mundial (Wolfgang Schoeller, 1973, Cardoso, 1973) tienden a negar esta posibilidad.

Fundamenta este dilema metodológico al señalar las premisas con que Marx comienza su análisis de la sociedad capitalista:

Para captar el objeto de la investigación en su pureza, libre de circunstancias accesorias perturbadoras, tenemos que considerar todo el universo comercial como una nación y presuponer que el modo de producción capitalista se ha instalado por todas partes y se ha apoderado de todas las ramas industriales. (DAS KAPITAL, T.1. mew 23, p.607 { t.1/2, p. 715n} (Evers, 1979, p.35)

La situación real de los países de la periferia capitalista está lejos de ajustarse a estas premisas teóricas.

Por el contrario, argumenta el autor, si el subdesarrollo puede ser definido como “reproducción dependiente del mercado mundial” y “heterogeneidad estructural de la formación social” (p.35), esto equivale a que la realidad social de estas regiones, justo en sus aspectos esenciales, se contraponen a las dos premisas teóricas centrales de un modo de producción capitalista puro:

- 1) El proceso de reproducción de estas sociedades no puede ser analizado haciendo abstracción de su contexto internacional, que al contrario constituye el marco históricamente determinante de la reproducción social.
- 2) La producción capitalista “no se ha instalado por todas partes”; su conformación concreta sólo se explica a través de su relación funcional con componentes sociales no capitalistas.

De ahí que el análisis del subdesarrollo se caracterice por titubeos teóricos expresados en otras interrogantes: ¿Puede una teoría general del capital ser compatible con una realidad que se contradice o “pone patas arriba” sus premisas teóricas centrales? ¿Es necesario elaborar una nueva teoría del capitalismo periférico partiendo de premisas inversas, o por lo menos modificar la teoría general introduciéndole estas circunstancias distintas?

(Este dilema metodológico puede extrapolarse al problema del EIR de Marx y al de Hart).

Para Evers proceder de esta manera sería comprender erróneamente la relación entre teoría e historia en el sistema de Marx. Sus premisas no son la definición de un tipo ideal que reduce una cantidad de casos concretos a un denominador común. El método “explicativo” de Marx, por el contrario, logra analizar los fenómenos de la sociedad burguesa justamente porque no se detiene en los fenómenos superficiales de la sociedad, sino que por el contrario, descubre los mecanismos subyacentes, básicos, estableciendo los determinantes más abstractos del sistema y mostrando las relaciones lógicas que existen entre ellos.

Para relacionar la teoría con la realidad histórica no corresponde “modificar” o “ampliar” las leyes abstractas del sistema, sino *aplicarlas* en el análisis de fenómenos concretos estudiando su modo de operar en condiciones específicas.

Este modo de proceder es indispensable en el análisis de cualquier realidad histórico-concreta, **incluso en el de una sociedad capitalista desarrollada, puesto que el capitalismo jamás ha existido en forma pura y abstracta.** Argumenta que en todos los países, el capitalismo desde su inicio y en su desarrollo ha estado vinculado al mercado mundial, y además, en cualquier sociedad capitalista concreta ha habido y continúa habiendo componentes no capitalistas.

Se llega a la conclusión de que en el plano lógico-abstracto, no puede haber una teoría del subdesarrollo al lado de la teoría general del capitalismo o como su ampliación; para el autor, el subdesarrollo sólo puede analizarse en un nivel histórico- concreto, *aplicando* las definiciones lógicas generales.

Esta distinción entre lo lógico y lo empírico permite comprender cómo puede ser válida una teoría para un tipo de sociedad cuyas particularidades históricas se conforman precisamente en el opuesto de las premisas que fundamentan la construcción teórica.

La reproducción dependiente y la heterogeneidad estructural de las formaciones sociales periféricas **no hacen la lógica sino la historia del capital.**

Aún más, si los supuestos teóricos para un modelo puro y cerrado, necesario para la explicación de la dinámica inherente al sistema, no se dan en la realidad histórica, esto no es impedimento para que la dinámica siga funcionando: *operará de un modo impuro y trastornado por influencias externas.* (p.37)

Lo esencial del sistema capitalista no es el marco nacional ni su grado de desenvolvimiento, sino el desarrollo de las relaciones sociales como relaciones de mercancía y un sistema de reproducción ampliada basado en la extracción de plusvalía.

Si no son estas las reglas que rigen la dinámica social, no es posible hablar de una sociedad capitalista, pero si lo son, el método para su análisis es la teoría general que explica estas reglas, por más impuramente que se realicen en la práctica.

Si los dos aspectos centrales del capitalismo periférico no concuerdan con las premisas de la teoría pura, esto sólo implica que la aplicación de los conceptos se vuelve más complicada.

Por ejemplo las relaciones necesarias entre distintos elementos de la producción pueden parecer disociadas de tal manera que puede pensarse que su lógica no puede ser la capitalista, *porque el contexto en que estas apariencias invertidas vuelven a ponerse sobre sus pies no es el local, sino el internacional.* (p.38)

Lo que lleva al autor a argumentar que la existencia de dos corrientes en el estudio teórico del subdesarrollo (análisis del mercado mundial y la discusión sobre la dependencia) no es casual, sino que constituyen dos intentos de aproximación que enfocan cada uno por su cuenta, uno de los aspectos principales del subdesarrollo (reproducción dependiente y heterogeneidad estructural). Son temáticas complementarias.

Si bien todo esto parecería llevar a la conclusión de que cualquier intento de teorización sobre la problemática del subdesarrollo es un “desatino metodológico” y que sólo puede haber un análisis caso por caso de las formas concretas de penetración capitalista en cada país, Evers sostiene la siguiente tesis:

Hay rasgos históricos comunes a todos los países capitalistas periféricos que pueden ser analizados en un “nivel intermedio” de lo *específico*, es decir, entre lo *general* de las leyes abstractas del capital y lo *particular* de su funcionamiento concreto en cada país.

En el proceso de su expansión a nivel mundial el capitalismo encuentra en las sociedades que penetra determinadas condiciones históricas que modifican el modo en que se realiza su dinámica.

En la medida en que estas condiciones específicas resultan comunes a todos los países de la periferia capitalista, también tienen que originar en todos estos países *modificaciones comunes* del modo de operar de la ley del valor.

Estas especificidades comunes a todos los países de la periferia serían la “reproducción dependiente del mercado mundial” y la “heterogeneidad estructural de la formación social”.

Estas modificaciones no son “comunes” en el sentido de que se deducen en forma lógica de la teoría del capital, sino en el sentido de que se encuentran *en forma empírica en todos los países de una génesis histórica similar del capitalismo*. Por tanto, es posible conceptualizar estos rasgos comunes de todos los países periféricos como *especificidad histórica generalizable*.

Y sobre esta base, también puede haber una “teoría del subdesarrollo”, siendo todavía un análisis *histórico-genético, pero en el nivel más alto de abstracción posible.* (p.38)

Es algo así como un primer capítulo, “aspectos generales”, de un análisis histórico que resume todo lo que hay de común en todas estas sociedades antes de que el examen prosiga en pasos subsecuentes

de concreción y de diferenciación, pasando por grupos de países más específicos, fases históricas, etc., hasta llegar al caso individual.(p.39) ¿Como cerrar la brecha entre el análisis de las estructuras básicas y el de las circunstancias empíricas?

Reconoce que el grado de abstracción de una teoría en este nivel más general también marca los límites de su poder explicativo: sólo puede delinear un enmarcamiento común. Esto es necesario, pero no suficiente; una aplicación inmediata al caso concreto o a la práctica política sería equivocada y peligrosa.

LAS TENDENCIAS DEL CAPITALISMO DE LA PERIFERIA Y EL FUTURO DE LAS OCUPACIONES NO ASALARIADAS.

Evers sugiere la hipótesis de que las leyes inmanentes a largo plazo y como tendencia histórica lograrán hacer evolucionar las formas que le son propias, de hecho, argumenta que los cambios sociales que pudieron observarse en el "Tercer Mundo" décadas anteriores a los años setentas claramente indica un avance notable del capitalismo. Sin embargo, ni en los países más adelantados en su desarrollo capitalista los componentes no capitalistas han perdido su significación social.

Al contrario, es justamente en estos países pioneros del desarrollo capitalista periférico donde mejor puede observarse cómo una industrialización en el marco de un reproducción dependiente del mercado mundial genera nuevas formas no capitalistas de relaciones de trabajo.

Esto se explica por la manera en que avanzan las fuerzas productivas en estos países: no depende de equilibrios internos entre los diferentes sectores y ramas, sino que se realiza en forma desequilibrada y a saltos como respuesta a crisis y estrangulamientos en el comercio exterior, así como por medio de la incorporación de tecnología desarrollada importada desde los países centrales.

Los países de la periferia capitalista son, pues, sociedades en tránsito, pero de una transición duraderamente obstaculizada en la que la compenetración mutua de elementos "modernos" con "antiguos" se mantiene por toda una época histórica, dando origen a formaciones sociales heterogéneas que ostentan una dinámica económica específica de cierta autonomía, estabilidad y capacidad de reproducirse a sí misma.

En cuanto se trata de la tendencia histórica de la transición al capitalismo, hay una analogía con la temática de la transición del feudalismo al capitalismo. Pero, los procesos de transición que observamos hoy en los países subdesarrollados se distinguen de la fase histórica estudiada por Marx y Engels en que no se trata de una transición de un modo de producción a otro que le sucede históricamente. A causa de su función rectora ya establecida en el plano mundial, el capitalismo es ya claramente el modo de producción determinante en los países periféricos, y los elementos no capitalistas existentes se deben en su gran mayoría precisamente al proceso específico de su penetración.

La tendencia del desarrollo para el futuro previsible no es entonces la eliminación de estos componentes no capitalistas por el avance de formas más puramente capitalistas, sino que *este tipo de capitalismo, incluyendo las formas no capitalistas que le son propias*, evolucione históricamente para

producir en un nivel más alto de desarrollo formas más avanzadas de un modo de operar fragmentado de la ley del valor. (p.42)

En cuanto el examen se centra en estas transformaciones específicas de la lógica capitalista con sus típicas estructuras no capitalistas y su capacidad de autopreservación, la analogía se da con los escritos sobre los modos de producción precapitalistas; pero otra vez, estos elementos no capitalistas raras veces constituyen remanentes de sistemas sociales existentes en el pasado.

Los modos de producción precapitalistas tienen su propia lógica inmanente; el capitalismo periférico, por el contrario, es sólo una expresión de la lógica general del capital.

Vemos que todas las citas de los clásicos pueden referirse sólo a una de las caras de esta contradicción entre transición y permanencia: son necesariamente incompletas y precisan de la complementación interpretativa (Evers, p.43)

La reproducción dependiente del mercado mundial, por un lado, es la puerta de entrada de todos los estímulos que operan en dirección de una expansión del capitalismo; pero el contenido de estos estímulos y su modo de articularse con las estructuras internas preexistentes hacen que también produzcan elementos no capitalistas.

La heterogeneidad estructural de estas formaciones sociales es un obstáculo para la expansión de las relaciones de producción capitalistas, pero, por otro lado, en las circunstancias históricas prevaecientes, son su corolario indispensable.

La transición del capitalismo produce la tendencia a su obstaculización, la obstaculización es condición necesaria de la transición. (Evers, 1979, p.43)

También en los países centrales hay elementos sociales no capitalistas cuya absorción acompaña al proceso de acumulación hasta nuestros días. Pero estos componentes no capitalistas distan de ocupar la función organizativa que tienen en los países periféricos, y tampoco constituyen ya un factor condicionantes del futuro desarrollo socioeconómico.

El análisis marxista sobre el subdesarrollo, se limita a una serie de preguntas básicas que marcan los límites explicativos que ofrece sobre el fenómeno que nos ocupa.

Podemos resumir su preocupación y su propia limitación en una pregunta fundamental que formuló explícita o implícitamente este conjunto de estudiosos:

¿La tendencia del desarrollo del capitalismo en sus regiones periféricas evoluciona hacia la imposición plena de las relaciones que lo caracterizan, o consiste esta modificación de la forma de operar del capitalismo en estas regiones justamente en hacer estructuralmente imposible el desenvolvimiento pleno de las formas capitalistas?

Aquí se encuentran respuestas divergentes que reflejan los diferentes puntos de partida: de la ley general de la economía política unos, de los fenómenos empíricos otros.

Los primeros pronostican la tendencia a la realización histórica plena de la dinámica intrínseca del capitalismo, los demás, por el contrario, presuponen una agudización de sus trastornos actuales, es decir *un desarrollo del subdesarrollo* (Evers,p.40)

La respuesta a esta pregunta, implícitamente contiene la respuesta sobre la evolución y el futuro de estas formas no capitalistas de producción, así como la naturaleza de los vínculos entre estas y el sector capitalista. Esta problemática ocupó a un variado conjunto de investigadores en la década de los setentas.

Esta pregunta básica se “desdobló” en otras, dirigidas a examinar las relaciones entre las formas no capitalistas de producción y el sector capitalista:

¿Son relaciones benignas o de explotación?

Si son relaciones de explotación ¿por qué el sector no capitalista no se extingue por completo?

¿Cuál es la función de estas formas de producción en la acumulación capitalista?

¿Tienen capacidad de acumular un excedente y expandirse?

¿Existe dualismo o dependencia entre los sectores de la economía urbana?

A la luz de las experiencias actuales, qué tan útiles nos resultan hoy estas preguntas?

¿Podemos sustituirlas por otras mejores? (Una mejor sería ¿Qué hacer con el ejército industrial de reserva que predijo Marx?)

¿Tenemos mejores respuestas a mejores preguntas?

¿Cómo pueden arrojar luz y “sentido práctico” en la formulación de una política ocupacional?

¿El papel reclamado al Estado es el mismo papel que tuvo hace décadas?

UN ENFOQUE ALTERNATIVO

Considerando que el modelo dualista del sector informal propuesto por la OIT, presenta limitaciones de orden conceptual así como dificultades para constituirse en un lineamiento de política, surge una visión alternativa, de autores adscritos a la corriente marxista.

Si bien entre ellos existen diversas interpretaciones y puntos de vista acerca de la naturaleza y el futuro de las unidades de pequeña escala, comparten una idea fundamental: las actividades económicas conforman un *continuum*, caracterizado por complejos vínculos y relaciones de dependencia, no una dualidad.

La base de este análisis lo constituye la pequeña producción mercantil (*petty commodity production*) y su relación con el sector capitalista.

Nos interesa subrayar el hecho de que existen diversas vertientes al interior del análisis marxista, que enfatizan distintos ángulos del problema.

Gerry (1978) examina en un estudio de caso (la economía de Dakar) el papel y la posición de los productores de pequeña escala autoempleados (*small-scale self-employed producer*) y algunos de los mecanismos fundamentales de transición y transformación del trabajo dentro del entorno en que operan estos pequeños productores. Sus conclusiones, al igual que la del resto de los marxistas, distan de ser optimistas:

Sin cambios radicales en el conjunto de la estructura económica, hay escasas o nulas posibilidades de “cruzar la línea” para mejorar las condiciones de trabajo y de vida del grueso de los productores de pequeña escala.

En el pasado, ese extenso conjunto de trabajadores urbanos auto-empleados o que trabajan como aprendices para operadores de pequeña escala automepleados, o que *tienen únicamente un pie precariamente puesto en la producción capitalista*, han sido catalogados como ‘artesanos’ o los ‘subempleados’ en estudios de migrantes de grupos ‘marginales’. Sin embargo, señala Gerry, este tipo de terminología no colabora mucho a la comprensión del proceso de diferenciación que opera en las economías subdesarrolladas; únicamente da origen a categorías ocupacionales nítidamente compartamentalizadas, aunque en su mayor parte ficticias.

Ese tipo de análisis evita cualquier discusión de la estructura económica en su conjunto, así como de las condiciones subyacentes a las relaciones entre diferentes procesos de producción que coexisten en la economía urbana nacional e internacional.

De ahí que, la realidad de la producción urbana no industrial en los países subdesarrollados *esté oscurecida ya sea por conceptos erróneos, románticas fantasías o ambos.* (p.1148)

Rechaza la idea de que los segmentos de trabajadores no involucrados en la producción capitalista como trabajadores asalariados sean de una significancia mínima, tal como lo presenta el análisis residual.

Por análisis residual se entiende la concepción o perspectiva en la que la fuerza de trabajo urbana, distinta de los trabajadores industriales, constituye un todo homogéneo, una masa indiferenciada. Esta noción conforma el trasfondo de varias formas más o menos sofisticadas de dualismo: desde la dicotomía moderno-tradicional, la caracterización 'radical' de esos trabajadores como *lumpenproletariado*, hasta la – equivocada para Gerry- yuxtaposición del sector 'formal' e 'informal' o que constituyan el nuevo polo de crecimiento para las economías subdesarrolladas, tal como lo postula el Informe de la OIT sobre Kenia.

Gerry es muy tajante en su aseveración: *Sin embargo, los empleados no-industriales no son ni lumpenproletarios, ni románticos artesanos medievales* (p.1150)

Para examinar la situación de los pequeños productores urbanos, artesanos, comerciantes y trabajadores temporales, no le resulta útil el término marginalidad (considerada como proceso de exclusión social), y recurre a establecer las conexiones cruciales entre la situación de la vida de estos trabajadores y los mecanismos a través de los cuales son explotados, parcialmente proletarizados, empobrecidos, marginalizados.

El punto de partida de su análisis lo constituyen:

- 1) la naturaleza de la pequeña producción mercantil (*small commodity production*)
- 2) los mecanismos a través de los que su evolución es retardada u obstaculizada debido a la estructura de la producción urbana y las relaciones existentes entre sus componentes dominantes y subordinados.

La de Gerry es la única definición que encontramos de la "*pequeña producción*".

Petty production: This is an intentionally vague term covering those units of production which exist at the margin of the capitalist mode of production, but which are nevertheless integrated into and subordinate to it. The precise characteristics of these units of production are yet to be determined either in general terms, or with reference to specific social formations. (1978. Nota No.18, p.1159)

Ya habíamos señalado que esta definición está ausente en la obra de Marx.

De un estudio de caso, Gerry desprende o deriva elementos para ilustrar lo que denomina el **proceso de disolución-conservación de la pequeña producción** (*petty production*) cosntituído por las relaciones entre esta y la producción capitalista.

Explica que el capitalismo durante su hegemonía, simultáneamente destruye algunos elementos del modo de producción pre-capitalista mientras recupera y modifica otros.

Para comprender la evolución y el futuro de la pequeña producción, es necesario remitirse a lo que Gerry llama el proceso de *diferenciación*, que caracteriza y subyace todas las relaciones entre la producción capitalista y la pequeña producción.

Este proceso tiene dos polos de transición: el de la proletarización³⁵ y el del establecimiento progresivo de las relaciones capitalistas de producción.

La transición de la pequeña producción en producción capitalista, es decir, la transformación de las relaciones de dependencia personal en aquellas que hacen posible la generación, apropiación y acumulación de excedente, está acompañada por un incremento en el número de trabajadores empleados, la evolución gradual al empleo asalariado estable y por el incremento en el valor de los medios de producción empleados.

Ambos polos tienden a ser parciales y están sujetos a limitaciones estructurales, puesto que la transformación del conjunto de pequeños productores en trabajadores asalariados no es posible a menos que se incremente notablemente la capacidad de la industria para absorber mano de obra, o bien que una clase capitalista local se desarrolle y evolucione.

En otras palabras, los polos de transición de la pequeña producción dependen de las acciones y estrategias del comercio y la industria capitalista, (en su mayoría controlada por capitales extranjeros), así como de la respuesta de la población a los cambios en sus condiciones objetivas.

El prerrequisito indispensable, para que la pequeña producción pueda transitar, evolucionar hacia la pequeña manufactura capitalista es la habilidad de "enganchar" el proceso de producción a y desarrollar relaciones de producción adecuadas a la acumulación de capital, en lugar de reproducir el mismo monto de capital en condiciones de producción que no cambian.

En la medida que las opciones disponibles para la expansión están monopolizadas por la industria y el comercio capitalista, este proceso de tránsito se vuelve extremadamente difícil de alcanzar.

³⁵ Para Gerry este término no implica que los pequeños productores serán permanentemente trabajadores asalariados *en masse*. En el contexto de los países subdesarrollados, ... *proletarización es un proceso que parcialmente y/o intermitente mente atrae secciones de diversos tipos de pequeños productores, los 'los desempleados, migrantes, etc., en relaciones directas con capital industrial y/o comercial.* (Nota.No. 32, p.1160)

De ahí que las únicas vías o posibilidades de expansión para los pequeños productores son aquellas que resulten poco rentables para la producción capitalista. Este punto de vista es compartido por Moser (1977, Tokman, 1978).

¿Cómo y bajo qué condiciones pueden entonces los pequeños productores avanzar hacia la acumulación de capital?

Para Gerry, la transición de esta pequeña producción en pequeña producción capitalista requiere, por un lado, acceso al sistema bancario o facilidades privadas de crédito, y por otro, relaciones personales que constituyen los pre-requisitos de largo plazo para la adquisición de crédito y contratos.

La búsqueda de relaciones y contactos es consistente con el cambio progresivo en las relaciones técnicas y sociales de producción que caracterizan este proceso de transición, donde el propietario de los medios de producción, progresivamente se ocupa más de la organización del negocio, las compras y la mercadotecnia y poco a poco se retira del proceso de la verdadera producción.

El empleo asalariado se desarrolla (p.e. aquellas relaciones que favorecen más a la apropiación del excedente), permitiendo así al proceso de producción orientarse hacia la acumulación de riqueza, en vez de su mera reproducción.

Para hacer posible esta transición, los pequeños productores deben preservar las relaciones con aquellos de quienes pueden obtener ventajas y preferencias.

Consecuentemente, según Gerry, aparecerán o se generarán numerosas *formas transicionales* de producción, e ilustra con algunos ejemplos los mecanismos a través de los cuales este proceso de producción se articula con el sistema capitalista dominante.

Con respecto a la posibilidad de acumulación, resulta un tanto artificial separar los beneficios correspondientes a los pequeños productores de los generados por la economía en su conjunto; es necesario examinar primero los vínculos que existen entre los diversos procesos de producción que conforman el sistema económico.

Estos vínculos deben de ser aislados, y debe de determinarse su naturaleza, antes de decidir a quién benefician, en qué medida, y a través de qué mecanismos.

Los pequeños productores guardan estrechos vínculos con las grandes empresas y negocios comerciales, así como con varias instituciones del Estado.

No obstante, estas relaciones se caracterizan por ser relaciones de dominación y subordinación, por lo mismo, no hay igualdad ni equidad en la naturaleza y extensión de las mismas. Cada polo guarda una relación de dependencia con el otro; esta dependencia es compleja, pero siempre conformada a favor de la hegemonía capitalista.

Existen varias maneras en las que el sector capitalista se beneficia de la existencia de esta pequeña producción; tanto la industria como el comercio son provistas con el trabajo eventual, producto, según Gerry, de la naturaleza altamente competitiva de la pequeña producción, así como el alto índice de fracasos asociados a ella. Por otro lado, los artículos de consumo baratos que produce, permiten que los asalariados los adquieran, contribuyendo a mantener una tasa de salarios más baja.

El flujo de mercancías del sector capitalista a la pequeña producción también es fuerte. Los pequeños productores y comerciantes compran equipo, materias primas, parte sueltas y bienes de consumo final provenientes de las grandes empresas industriales y comerciales, mucho del cual es importado. Las herramientas de los carpinteros, máquinas de coser, auto-partes, etc., constituyen los medios de producción indispensables de estos pequeños productores en Dakar.

Por todo esto, Gerry afirma que la situación subordinada de la pequeña producción *vis-á-vis* el sector capitalista, puede ser vista como un aspecto específico de la subordinación generalizada de la economía de Senegal al sistema capitalista internacional. (p.1152).

Así como Amin (1973) señala, la economía es dependiente de las importaciones para sostener su distorsionado sector industrial; del mismo modo puede mostrarse que la pequeña producción y distribución local es altamente dependiente de materiales disponibles por o a través de empresas capitalistas asentadas en Dakar.

Las alternativas para la pequeña producción quedan limitadas a la adquisición ilegítima o la canibalización de artículos existentes parcialmente depreciados.

La pequeña producción queda atrapada en un *impasse* involuntario, capaz sólo de reproducir sus condiciones de existencia, frecuentemente al costo de su propio nivel de vida y de la remuneración del trabajo.

Esto, aunado a la continua migración rural-urbana y la búsqueda de empleo no sólo de este flujo de personas sino también de los habitantes urbanos, acrecienta la presión sobre los pequeños productores y vuelve inevitable el empobrecimiento continuo de la mayoría de la población.

Además de cargar con la responsabilidad de absorber gran parte de la fuerza laboral que el capitalismo no utiliza, los pequeños productores son explotados a través del sistema de precios, contratos, y además son discriminados a través de la legislación.

Las relaciones de subcontratación (encontradas en Dakar, por ejemplo) caracterizan los vínculos entre la pequeña producción y el proceso capitalista, aunadas al mecanismo de transferencia de valor que opera a través del mercado de materias primas y del sistema de precios en general. **El resultado es una relación de subordinación y explotación.**

En síntesis, las relaciones entre los procesos de producción co-existentes son altamente contradictorias; la estabilidad aparente entre estos procesos descansa sobre el filo de la navaja.

Sin embargo, deben de buscarse los rasgos distintivos de esta relación de dominación-subordinación; esto incluye las formas características de explotación y apropiación del excedente; la naturaleza y el nivel de conciencia de las clases involucradas, y las relaciones de producción, tanto técnicas como sociales generadas en este proceso de producción co-existente.

La conceptualización del desarrollo como un proceso lineal y ahistórico conduce inevitablemente a aparentes respuestas formuladas en términos de empleo-subempleo-desempleo continuum y las dicotomías moderno/tradicional, informal/formal.

Las preguntas ¿Cuál es la magnitud del subempleo? ¿Qué es el sector informal? Continuarán siendo formuladas y “contestadas”, y produciendo solamente una tautología.

La terminología refleja una ideología que excluye el cambio, pues asume que el equilibrio de fuerzas en la sociedad está dado o es inamovible.

La visión que tienen los pequeños productores acerca de su papel, su futuro y de las restricciones impuestas a su desarrollo, puede variar, puede estar impregnada de diversas experiencias e ilusiones o expectativas.

Sin embargo, debido a las pocas posibilidades de éxito para la mayoría, a menos que se generen cambios radicales en la estructura y orientación de la economía, es importante examinar las recomendaciones de política propuestas por el Estado y las agencias internacionales para hacer frente a los problemas de los trabajadores no-industriales.

Cualquier intento realizado por el Estado para impulsar la evolución de los pequeños negocios, indica cierta apreciación del hecho que, sin ayuda, pocos productores pueden progresar. De cualquier manera

está claro que el problema aún se considera que tiene remedio, con pocos obstáculos insuperables, tales como esquemas de promoción, que comprenden la obtención de facilidades no disponibles por otro medio: crédito, garantías, entrenamiento técnico y gerencial, maquinaria, materias primas.

El resultado agregado de tales esquemas, según lo veía Gerry (1978), parece haber sido mal entendido debido al hecho de que los análisis de proyectos se basan en un pragmatismo inconexo y una concepción esencialmente dual de la economía.

Inicialmente el Estado debe decidir cómo distribuir eficientemente los recursos; ¿Coloca el presupuesto para esta promoción equitativamente entre un gran número de pequeñas empresas, o lo promueve selectivamente?

La preocupación del Estado por el éxito de las empresas promovidas, requiere un tratamiento discriminatorio que afecta a las empresas que no se beneficiaron de la promoción.

El Estado también puede proveer facilidades hacia la economía de gran escala, ofreciendo contratos a los pequeños productores para el suministro de mercancías requeridas por los diferentes departamentos gubernamentales; por el momento parece ser que en muchos casos el criterio administrativo para ser aceptado como un contratista puede actuar en contra de los pequeños productores.

Un problema mayor, sin embargo, sería el asegurarse de que los beneficiarios de la promoción no usen su riqueza acumulada para actuar como contratistas entre el Estado y el productor de pequeña escala, una estrategia que indudablemente encontrará muchos partidarios.

Cualquiera que sea el resultado de la promoción estatal, y si "es de buena fe" tal promoción o únicamente sirve para apaciguar los ánimos, las repercusiones son profundas, duraderas, y de crucial importancia para el grueso de los pequeños productores.

Ningún avance puede hacerse si la realidad socio-económica en la que tiene lugar la producción, es relegada; si los intereses del desarrollo auto-sostenido y auto-centrado están subordinados a aquellos de una pequeña pero relativamente próspera clase dominante local, subordinada ella misma al capital extranjero invertido y beneficiándose de una producción local, ninguna acumulación apreciable será posible entre los pequeños productores, y la producción local permanecerá estancada, distorsionada y explotada, en lugar de ser productiva y orientada hacia el desarrollo.

En estas circunstancias, el resultado inevitable de una promoción discriminatoria podría ser una concentración de poder más o menos rápida entre los beneficiados, en relación a sus antiguos competidores, y una aceleración del proceso de diferenciación dentro de la fuerza de trabajo urbana auto-empleada. La

capacidad productiva y los lugares de venta, se concentrarían entre unas pocas empresas promovidas en cada línea de producción.

Se produciría cierto grado de proletarización de los pequeños productores cuando las empresas que crecen atraerán fuerza de trabajo de acuerdo a su capacidad ampliada. El grueso de los pequeños productores permanecería auto-empleado, o se deslizaría hacia el empleo eventual debido a la reducción progresiva de los mercados accesibles a los pequeños productores que no fueron promovidos.

El efecto agregado sobre el empleo sería menos eficaz que antes para reproducir la situación actual de los pequeños productores y menos capaz de mantener una clientela estable.

En pocas palabras, un gran número de pequeños productores serían empujados hacia la orilla miserable de la economía urbana, donde la regla general es depender de materias primas desechadas y recicladas, fuerza de trabajo sin calificar, y clientes empobrecidos.

Por lo tanto, la promoción discriminatoria podría complicar los problemas existentes, intensificar la tasa de empobrecimiento y marginalización de las masas urbanas.

Debe hacerse notar que las dimensiones de este proceso de ninguna manera son pequeñas, puesto que afectarían del mismo modo a los dependientes del conjunto de pequeños productores. (pp1157-1158)

Por su parte, Weeks (1973), a un año escaso de la aparición del término sector informal, señala ya las serias dificultades para la implementación de las propuestas del Informe de Kenia a favor del desarrollo futuro de este sector.

Pone el acento en el papel del Estado, a través de la planeación económica, para generar y fomentar la existencia misma del sector informal.

El estado puede proteger y promover ciertos intereses de clase, una determinada estructura de poder. Juega un papel muy importante al determinar el acceso a los recursos, y debido a ello determina también la rentabilidad privada.

El principal argumento es que el proceso de planeación del Estado, debe visualizarse o comprenderse como un proceso de regulación y de restricción de oportunidades.

En su trabajo, destaca como rasgo distintivo de la estructura económica de los países pobres un sector industrial dual. Por un lado, el llamado sector 'moderno', y por el otro ... *una miriada de pequeñas empresas generalmente operadas por el dueño y que usan tecnología muy simple.* (1973, p.77).

Explica que ante esta dualidad, ya para esa época, habían surgido toda una variedad de interpretaciones.

La más popular, sobretodo antes del Informe de Kenia y el surgimiento y aceptación de la noción de informalidad, es la que, como señala Weeks, visualiza este fenómeno dual como una consecuencia inexorable del proceso de modernización.

Lo que esta tesis sostiene -como ya vimos-, es que el sector de bajos ingresos es un vestigio del pasado, derivado de un modo pre-industrial de producción y de una estructura social atávica, mientras que el sector de altos ingresos y tecnología sofisticada, representa la modernidad y el progreso.

Esta postura resulta atractiva, según Weeks, debido a que provee una justificación intelectual para la participación extranjera en gran escala en el desarrollo económico de los países pobres, minimizando el papel de las contribuciones locales a la industrialización.

No obstante, señala que, esta interpretación ideológica del dualismo económico es errónea en su premisa básica. Ignora el hecho de que el Estado juega un papel fundamental en fomentar este dualismo industrial.

Considera que estos dos sectores de la economía no agrícola pueden ser llamados “el sector formal y el sector informal”. Para él la esencia o base de esta clasificación depende de la relación que cada sector tenga con el Estado.

Resalta que el proceso de industrialización de los países menos desarrollados, en la década de los sesentas y los setentas fue posible a través de una activa participación del Estado.

Igualmente se generó un esquema de estímulos para las industrias extranjeras, sentando las bases de un complejo sistema de arreglos económicos y políticos entre el Estado y las empresas extranjeras, por medio del cual, según este autor, el Estado formaliza el papel que juegan estas en la economía.

Estas concesiones comprenden diversas esferas de operación; por el lado de la demanda se protege a estas industrias de la competencia externa a través de las regulaciones del Estado, como tarifas y cuotas a la importación. La competencia interna se limita administrativamente también por medio de licencias, códigos de edificaciones y otras regulaciones administrativas.

La formalización de las relaciones entre el Estado y las empresas extranjeras pueden asumir también otras modalidades. Por el lado de la oferta, la libre importación de bienes intermedios y de capital,

bajas tasas de interés para préstamos, así como beneficios fiscales. Igualmente los recursos como las divisas y el ahorro interno son canalizados hacia el sector informal.

Esta formalización tiene algunas consecuencias:

La primera es que se otorga a las empresas extranjeras el acceso privilegiado y no competitivo a los recursos estratégicos.

Otra, de mayor impacto, es que la función económica ejercida por estas empresas se politiza, porque la rentabilidad, expansión y la sobrevivencia misma de estas corporaciones, rebasa el ámbito económico, y se convierte también en una cuestión de peticiones y favores otorgados por el Estado.

En síntesis, Weeks argumenta que la consecuencia de la formalización de estas relaciones es hacer imposible la separación de la economía y la política del comportamiento empresarial y que el sector formal se desenvuelva en un entorno no competitivo con acceso privilegiado a los recursos escasos.

La acción del Estado, es por lo tanto, el foco u origen de la existencia del SIU.

El Informe de Kenia ya contiene políticas del Estado encaminadas a dirigir a las empresas multinacionales hacia la utilización de proveedores locales. Estas medidas incluyen cambios en las regulaciones de las tarifas y cuotas de los bienes intermedios y requiere de que los acuerdos iniciales con las empresas extranjeras especifiquen un programa de fomento a los proveedores locales.

Los argumentos de Weeks sobre la escasa posibilidad de que las pequeñas empresas locales pudieran convertirse en proveedoras de bienes intermedios de las empresas multinacionales descansan en los siguientes elementos derivados de problemas reales:

La dificultad de las pequeñas empresas para obtener una patente sobre el proceso de producción en cuestión, y aún cuando así fuera, el acceso restringido a las divisas y al crédito, no les permitirían expandirse y operar en la escala adecuada para poder integrarse como proveedoras de las empresas extranjeras.

El crecimiento de las empresas locales entra en conflicto con los principales intereses de las firmas extranjeras, además, estas no tienen incentivos para aceptar estos inconvenientes:

La oferta de bienes intermedios proveniente de empresas locales probablemente sería menos confiable y de menor calidad que la proveniente de industrias verticalmente integradas.

La integración vertical en el extranjero resulta ventajosa para las multinacionales por la transferencia de precios que permite.

La disminución de la proporción de la producción bruta importada, podría reducir las oportunidades para la remisión de ganancias ocultas.

La conclusión de Weeks está apoyada no sólo en argumentos académicos, sino en el sentido común:

No es muy realista esperar que el Estado imponga estos costos a las empresas extranjeras cuando claramente ha demostrado su prioridad por la inversión extranjera a través de la política comercial (tarifas y cuotas), la política fiscal y monetaria, la política de licencias industriales y de regulaciones de construcción y salud. (1973, p.82)

Además, argumenta que existen múltiples razones por las que este modelo propuesto por el Informe de Kenia no pueda prosperar en países pobres.

La razón más importante es que las etapas de producción que tienen lugar en las grandes corporaciones multinacionales no se han desarrollado sobre la base de los pequeños talleres locales, tal como sucedió en los países actualmente industrializados.

Así, el desarrollo orgánico de habilidades y tecnología de las pequeñas empresas locales, relevantes al proceso de producción de las empresas extranjeras no ha ocurrido.

Para Weeks, exhibirse en la posibilidad de un "trickling down" de habilidades, adiestramiento y técnicas locales, representa un sueño guajiro (*wishful thinking*) en el mejor de los casos, y una apología hipotética de la posición dominante de las empresas extranjeras en los países pobres, en el peor.

Las tipologías dualistas de las economías urbanas industriales del Tercer Mundo, basadas generalmente en un marco de análisis dependientista, proliferaron en la década de los años sesentas.

Se han empleado diversidad de enfoques para interpretar y tratar de dar significado a la 'economía dual', a las condiciones que dieron origen a su existencia, a las formaciones económicas resultantes y los medios por los que esta se propaga.

Las definiciones así como la naturaleza atribuida a los dos sectores ha variado conforme al criterio con que se haya realizado la distinción.

La interpretación más aceptada, concibe la existencia de una economía dual como una etapa o estadio natural en el proceso de 'modernización' de los países en desarrollo.

Aunque ha sido utilizada una gran diversidad de criterios como base de la división de los modelos de dos sectores, el argumento subyacente en la concepción de una economía dual (p. ej. el dualismo social de Boeke (1957), el dualismo tecnológico de Higgings (1956) o el dualismo económico de Lewis (1965) es que los dos sectores se desarrollan con estructuras separadas, poseedoras de una historia y dinámica independientes.

La única conexión entre los dos sectores la constituye el movimiento de oferta ilimitada de trabajo excedente proveniente del sector agrícola hacia el sector industrial capitalista caracterizado por tecnología sofisticada.

De este modo, ha sido percibido como dos circuitos, 'el circuito superior y el inferior' (M. Santos, 1973); como dos sistemas de producción yuxtapuestos, uno derivado del sistema capitalista de producción y el otro derivado del sistema campesino o no-capitalista (T.G. Mc Gee, 1971), o como dos sectores, el sector formal y el sector informal.

Del mismo modo se han generado numerosas concepciones de la dualidad sector formal/informal. En la concepción original de Hart la distinción se basó entre las oportunidades de ingreso, entre los asalariados y auto-empleados, siendo la variable clave el grado de racionalización del trabajo.; por su parte Mazumdar (1975) utilizó una dicotomía del mercado de trabajo, dividiéndolo entre el sector informal 'desprotegido' y el sector formal 'protegido'.

Weeks (1973), como acabamos de ver, hizo énfasis en los factores externos a la empresa, destacando el papel del Estado en la generación de dos sectores, además que la presencia o ausencia de la intervención estatal juega un papel fundamental en determinar el acceso a los recursos y por lo mismo, definiendo o determinando la rentabilidad privada.

Ligada a esta estructura económica dual, emerge también una complicada estructura social, que ha sido definida de diversas maneras. Singer (1970) lo ha llamado el dualismo de los empleados y los desempleados, mientras que Frank (1970) distingue entre el sector 'estable' o 'bien estructurado' y el sector inestable de la economía, y describe la correspondiente distinción entre población 'permanente' y 'flotante' que estaría económicamente activa o inactiva.

Dentro del marco de análisis del capitalismo dependiente el concepto de 'marginalidad', es visualizado como la consecuencia de un tipo particular de desarrollo económico. La interrelación entre una alta tasas de crecimiento poblacional, la crisis del sector agrícola, y un sector industrial crecientemente intensivo en capital multinacional, ha traído como resultado que una parte de la población no pueda ser incorporada a la fuerza de trabajo productiva.

La contribución de los micro-estudios a la elaboración de definiciones teóricas más precisas en el nivel macro, y en consecuencia al debate sobre la utilidad de los modelos dualistas para comprender el proceso de desarrollo de las economías urbanas del tercer mundo, es la intención del trabajo de Moser (1977).

En el nivel macro, estas interpretaciones dualistas son opuestas en términos de las causas y consecuencias del problema.

Para comprender los mecanismos de sobrevivencia de los 'marginados' en las ciudades, es necesario regresar al nivel del análisis micro.

Podría parecer que los detallados estudios de caso, enfocados tan sólo en un grupo específico de trabajadores dentro de la economía urbana, tienen escasa relevancia para formular interpretaciones teóricas más amplias. Sin embargo, Moser (1977) argumenta que este nivel de análisis, que considera la heterogeneidad del sector de bajos ingresos como un proceso continuo más que un hecho transicional de la vida de las ciudades del Tercer Mundo, y como una característica emergente del desarrollo económico en general, tiene una gran contribución para aportar.

A pesar de las limitaciones existentes en los recursos básicos (capital, tierra), estos trabajadores urbanos *...no son únicamente los pasivos recipientes del cambio con un papel poco dinámico para organizar sus vidas con habilidad e iniciativa.* (1977, p.470)

El examen de cómo están articuladas estas fuerzas en estas situaciones micro toma en cuenta la complejidad de las relaciones interpersonales con sus distintos grados y tipos de dependencia, y permite que los individuos realizan una gran variedad de decisiones para dar sentido a su vida social. En ellas, hay significativas implicaciones de los estudios de este nivel de análisis para una mayor precisión de las definiciones teóricas en el nivel macro.

Diferenciación y movilidad son dos conceptos relacionados, según la autora, a los problemas definicionales de la marginalidad. Constituyen la base para el análisis de la información empírica de su estudio de caso.

Cuando las interpretaciones se centran en el marco de análisis en general y están menos preocupadas por el funcionamiento interno del sistema, hay una tendencia a suponer por definición la naturaleza homogénea de las masas urbanas, describiéndolas de diversas maneras, como 'subproletariado' o 'protoproletariado'.

Superficialmente, los vendedores al menudeo de Plaza San Juan (Bogotá) —explica Moser—, parecieran ser un grupo homogéneo de trabajadores, operando empresas de pequeña escala, con márgenes de

ganancia marginales del tipo descrito por Geertz en su 'economía de bazar', mostrando similitudes en términos de indumentaria, modo de hablar y estilo de vida a los 'campesinos en la ciudad' de Mangin (1967) y ostentando muchas de las características de la gente que vive en lo que Oscar Lewis llamó 'la cultura de la pobreza'.

El examen de dos áreas de investigación relacionadas a los vendedores de Plaza San Juan muestran los límites de tales interpretaciones, que fallan al momento de tomar en cuenta el grado de complejidad y diferenciación que existe en términos económicos y sociales, aún dentro de un área de auto-empleados del llamado 'sector informal'.

Para Moser, el significado de la diferenciación es muy claro: su identificación lleva implícita la movilidad socio-económica.

Para los trabajadores inmersos en este bajo nivel de ingresos, hay escasas posibilidades de una movilidad 'hacia arriba'; una vez envueltos en este tipo de actividad económica, sólo unos cuantos pueden expandirse lo suficiente para ingresar en empresas más rentables o en el sector asalariado.

Lo que es más aparente es la gradual movilidad 'hacia abajo', que incluye vendedores que eventualmente abandonan el mercado debido a su propia insolvencia.

Para comprender esto, se requiere un examen de los vendedores y de su situación en el trabajo en dos niveles distintos. Es justamente aquí en donde los significativos vínculos entre el análisis macro y micro comienzan a ser clarificados.

En el nivel micro es necesario tomar en cuenta las causas y consecuencias de la movilidad individual, y después, examinar los diferentes tipos de movilidad presentes. Sin embargo, esto proporciona únicamente una dimensión del análisis, por lo que es necesario mostrar la forma en que los procesos al nivel individual encajan dentro del nivel nacional del que forman parte.

Es importante, por tanto, relacionar las limitaciones o restricciones personales a los factores externos estructurales.

Todo esto es importante para el tema que nos ocupa. Moser analiza diversos elementos en el nivel micro que dan cuenta de la complejidad inherente a la naturaleza de estas ocupaciones. Los actores involucrados y sus estrategias en las actividades económicas de pequeña escala hacen que resulte menos mecánico el análisis sobre el futuro de estas pequeñas unidades.

Sostiene que los vendedores en su estudio de caso de ningún modo constituyen un 'grupo homogéneo' en términos de su manera de operar en el mercado. Sería mucho más preciso decir que componen *un continuum* que abarca desde vendedores ambulantes de muy pequeña escala, que comercian unos cuantos vegetales, hasta operadores de gran escala que ofrecen una variedad muy amplia.

Si bien existe una tendencia a simplificar este *continuum* y conceptualizar esta situación en los términos extremos pequeño y grande, existe a través del mercado una conciencia considerable de la existencia de esta diferenciación, así como de los factores que imponen limitaciones sobre las diferentes categorías de los puestos de vendedores, a los que el capital está muy frecuentemente articulado.

Varios autores se han centrado en distintos factores para explicar la falta de crecimiento o expansión de estas actividades. Por ejemplo, Geertz (1963) argumenta que el problema principal es de organización, de poseer una 'mentalidad de bazar'.

En el caso estudiado por Moser, ella opina que la diferenciación existente entre los vendedores, hace necesario considerar que distintas restricciones, limitantes u obstáculos, conducen a estos comerciantes a actuar también con estrategias distintas; estima que la distinción entre estas ocupaciones no debe hacerse entre unidades que se expanden y unidades que no, sino entre unidades que se expanden y aquellas que sobreviven con un mínimo de ganancias.

¿Esto se debe a que algunos vendedores operan racionalmente para maximizar ganancias y otros no?

Lisa Peattie³⁶ encontró en Colombia que una parte de los pequeños productores de calzado, no estaban interesados en aumentar sus ganancias, ni en expandir sus actividades, ni el tamaño de las unidades de producción, ni cambiar la elemental división del trabajo en ellas. Su interés consistía en producir y tener ingresos para vivir sin dificultades económicas y sin las presiones y tensiones del empresario capitalista, conducta más cercana a los estudiados por Hart.

Moser argumenta que todos los vendedores se esfuerzan por maximizar las ganancias, pero que son los operadores de escala mayor quienes están situados más ventajosamente en términos de restricciones personales y de capital, y en consecuencia están mejor preparados para tomar riesgos más grandes y por lo mismo obtener mayores ganancias que los vendedores de pequeña escala.

³⁶ Lisa Peattie: "WHAT IS TO BE DONE WITH THE INFORMAL SECTOR?. A CASE STUDY OF SHOE MANUFACTURERS IN COLOMBIA". In Helen Safa (de.): *TOWARD A POLITICAL ECONOMY OF THE URBANIZATION IN THE THIRD WORLD*. Oxford University Press, 1982.

El resultado de esto, simplificado en términos de dos tipos polarizados, es que los vendedores utilizan el mercado para dos fines muy diferentes: los vendedores de gran escala se mueven hacia arriba, con la esperanza, remota, de sobresalir en el mercado, y sus operaciones están encaminadas a la maximización del beneficio y la expansión. En cambio, los vendedores de pequeña escala que están atrapados en el círculo vicioso de las compras caras al mayoreo, con un margen de ganancia muy bajo, operan por debajo del nivel al que la expansión es posible. Año con año, si no se han vuelto insolventes, su única expectativa es sobrevivir.

Las diferencias en las estrategias de ambos polos de vendedores pueden percibirse en diversos aspectos tales como volumen de ventas, precios, clientes fijos, relaciones de crédito, esquemas de compra en general.

Los vendedores de escala mayor operan en términos de una rotación semanal de mercancías, que incluye una planeación precisa de inventarios. Dependen de un número definido de clientes.

Además, son capaces de conceptualizar las ganancias netas en términos de un producto determinado a largo plazo y están en posibilidades de planear sus operaciones para construirse una reputación en determinados bienes, y en formas tales como aquellos en que se esfuerzan por acumular ganancias y ampliar sus operaciones.

Los vendedores de pequeña escala, por el otro lado, no tienen reservas de capital y como resultado no pueden funcionar con el mismo grado de planeación. No pueden anticipar o predecir sus ventas, pues operan sobre una base azarosa, casual, comprando al mayoreo cuando tienen suficiente capital proveniente de las ventas recientes más que por una planeación de inventarios que les permitiera surtir de una forma programada.

Todo esto es el resultado no de una estrategia intencional, sino de su falta de capital.

De hecho, Moser sostiene que son finalmente las diferencias en el nivel de recursos de capital disponibles para los individuos, más que las diferencias en la conceptualización de la racionalidad económica, las que generan la diversidad o heterogeneidad en la escala de operación.

Por otro lado, afirma que el hecho de centrarse específicamente en las restricciones económicas de los individuos, numerosos factores contingentes no económicos son ignorados.

Según la autora, para entender las razones subyacentes para cada escala de operación, así como la sobrevivencia en el largo plazo de estos niveles de actividad económica, es necesario tomar en cuenta tanto las características sociales, como las historias de vida de los vendedores involucrados.

Tomar en cuenta estos factores arroja en ocasiones conclusiones distintas acerca de los supuestos teóricos que pueden manejarse a nivel macro.

Por ejemplo, Moser encontró en su estudio de caso que el tiempo empleado por muchos ocupados en la venta al menudeo en la ciudad, es indicativo del hecho de que muchas actividades comerciales de este tipo no son únicamente un paso previo para ingresar en el sector asalariado.

Es el hecho que vendedores como estos, no aspiran automáticamente a un empleo en el sector asalariado. Con su experiencia en este tipo de empleo, tanto como las conocidas inseguridades del sector asalariado que emplea mano de obra de escasa calificación, sus ambiciones se dirigen hacia áreas de auto-empleo más lucrativas, tales como poseer una tienda o vender al menudeo.

La evidencia empírica sugiere que se ha puesto un énfasis muy marcado en el supuesto de la modernización de que hay un movimiento de este tipo de empleo hacia la fuerza de trabajo asalariada.

La edad y el sexo son identificados como factores importantes, que junto con el correspondiente nivel de recursos de capital, afectan no sólo el motivo de cada vendedor al incursionar en este tipo de actividades, sino también las restricciones bajo las cuales está forzado a operar, y, finalmente, el potencial de lograr algún grado de movilidad ascendente.

Aunque otros factores tales como la estructura y el contenido de las relaciones interpersonales, también son importantes e influyen en el rango de información y contactos que un individuo posee.

Moser infiere que es la edad y el sexo de cada vendedor al entrar a esas actividades, lo que determina el nivel de recursos disponibles de capital y consecuentemente la escala de operación, que determina a su vez la existencia de la heterogeneidad de los puestos en Plaza San Juan, como los diferentes tipos de movilidad que están presentes en el mercado.

¿Cómo están relacionados y vinculados estos procesos al nivel individual con una sociedad más amplia de la que forman parte?

Pese a los casos individuales de movilidad ascendente, en general el nivel de acumulación posible de capital en el mercado es crecientemente constreñido, mientras la estabilidad a largo plazo, en términos de carrera de muchos de los trabajadores, reflejan el hecho que en el fondo de la estructura económica y social hay pocas oportunidades disponibles para ganarse la vida.

El comercio de pequeña escala es una ocupación de refugio, con un razonable grado de reclutamiento y poco movimiento hacia fuera (por muerte), ya que constantemente absorbe de sectores tales como la agricultura y el servicio doméstico, el excedente de mano de obra improductiva, los no calificados, mujeres y ancianos.

Estos son los trabajadores 'marginalizados' de Quijano que existen fuera de la fuerza de trabajo calificada en el polo marginal de la economía, excluidos no sólo del nivel monopolista sino también del nivel competitivo de la economía urbana.

La relación dependiente subordinada entre este nivel o el pequeño menudeo, y la amplia estructura de mercado capitalista, ha tenido como consecuencia que con el acceso decreciente a los recursos y el crecimiento de las prácticas al mayoreo monopolistas, este nivel de actividad económica es crecientemente involutivo, incapaz de generar crecimiento y sólo reproduce las condiciones existentes y la escala de operaciones, frecuentemente a expensas del costo de la mano de obra y el nivel de vida.

Los micro estudios por lo tanto, hacen una contribución importante al debate relacionado con la utilidad de las interpretaciones dualistas de las economías del Tercer Mundo.

Al destacar algunas de las dinámicas internas del sistema y describir el proceso transicional que está teniendo lugar, el punto que es necesario tener en cuenta es el de la naturaleza y la estructura de vínculos dependientes al interior, como también entre los diferentes sectores económicos.

La evidencia empírica de Plaza San Juan sobre los mecanismos de sobrevivencia involucrados en un menudeo de pequeña escala, ha mostrado que esta no es una ocupación marginal, sino que está completamente integrada a la economía urbana.

El pequeño menudeo ha sido identificado como de carácter heterogéneo.

Los modelos dualistas que asumen la naturaleza homogénea del sector de bajos ingresos, y no se preocupan por articular los procesos dinámicos dentro de él, tienen una tendencia a ignorar el hecho de que es la misma estructura de desarrollo dependiente con su intensa competencia por los recursos limitados, la que intensifica la diferenciación entre el sector de bajos ingresos de la población.

El hecho de que frecuentemente milite contra la formación de grupos que podrían ganar suficiente control económico o político para forzar cambios en la estructura de la economía, significa que la supervivencia a largo plazo de las ocupaciones de refugio es de apoyo, más bien que de detrimento a la continuación de la economía capitalista urbana existente.

La dualidad sector formal-sector informal postulada por la OIT, presente en los Informes de diversos países, encontró su principal opositor en autores que en su mayoría están adscritos a la corriente marxista.

Estos informes (en especial el de Kenia) fueron criticados en un buen número de aspectos, relacionados al marco de análisis y a las recomendaciones de política.

Estas últimas comprendían reformas y ajustes, pero dentro de la estructura política prevaleciente; para algunos autores esto significaba 'recomendaciones de política utópicas' (Leys, 1975; Weeks, 1973), puesto que los cambios recomendados demandaban transformaciones estructurales e institucionales de una magnitud tal, que resultaría muy improbable que pudieran implementarse sin un cambio político.

Para Weeks, la dualidad en el sector no-agrícola, se define no por las características inherentes a cada sector (como lo postula el Informe de Kenia), sino a través de su posición estructural en la economía urbana.

El argumento subyacente del trabajo de Weeks es que no puede haber cambio económico sin cambio político. La economía se desenvuelve entre redes y estructuras de poder. Pone en duda las posibilidades reales de implementar las políticas de industrialización sugeridas en el Informe de Kenia, para integrar al SIU con el sector formal.

Su crítica se fundamenta en el hecho de que la actividad económica no está desligada de la dimensión política. El Estado "teje", fomenta, mediante su acción, lazos e interrelaciones en que favorece preferencialmente a determinados actores económicos; implícitamente cuestiona la planeación económica del Estado y los modelos de industrialización promovidos por éste en el mundo subdesarrollado durante el período de la post-guerra, sostenidos en la inversión extranjera de gran escala.

Esto nos conduce al viejo debate que no ha perdido actualidad: la posibilidad del cambio económico dentro de las estructuras de poder vigentes, es decir, sin cambio político.

Leys (1975)³⁷ considera que *El sector informal es, en realidad, un eufemismo de la ocupación de la mano de obra barata', basada en la falta de tierra y en el desempleo, y, como anota la Misión, 'el grueso de la misma es económicamente eficiente y geeneradora de ingresos'* (ILO Report, p.5) (p.222)

Esto lo deriva del hecho de que lo sobresaliente del llamado 'sector informal' sea que éste denota principalmente un sistema de explotación muy intensiva de la mano de obra, con salarios muy bajos y

³⁷ Colín Leys, INTERPRETING AFRICAN UNDERDEVELOPMENT: REFLECTIONS OF THE ILO REPORT ON EMPLOYMENT, INCOMES AND EQUALITY IN KENIA. *African Affairs*, Octubre de 1973.

frecuentemente también con jornadas muy largas, sostenido por la presión constante ejercida hacia los trabajadores por todos los desempleados que buscan trabajo.

Otro punto de crítica para el Informe de Kenia lo conforma el que, según Leys (1975), a pesar de que el Informe se interesa en el 'sector informal' por su carácter intensivo en trabajo, se refiere mucho menos, presta mucho menos atención al hecho de que el sector informal consiste también, y predominantemente de trabajadores asalariados. (p. 222); y según este autor ... *esta omisión también le permite a la Misión escribir como si la totalidad de los desempleados, estuvieran, de alguna manera, "fuera" del sector.*(p.222)

Argumenta que desde este punto de vista, el tipo de actividades urbanas consideradas principalmente por la misión de Kenia, constituyen sólo una pequeña parte de un sistema mucho más grande, sistema de explotación sobre el que descansa el 'sector formal'.

Debido a que la preocupación primordial del Informe de Kenia es 'rehabilitar' al sector informal', 'negar que está formado principalmente de *'the street hawker, the bootblack, and the youths idling on street corner's-* aquellas ocupaciones consideradas "improductivas" y "de parásitos", e insistir que la mayoría de ese "montón" es "productivo".

El 'sector informal' del Informe de la Misión es sólo una parte, de alguna forma romántica, del rango completo de las actividades de bajos ingresos que generan excedente para que se lo apropien los dueños del capital extranjero y los compradores.

Quizá la imagen convencional del 'sector informal' compuesta de prostitutas, hawkers and bootblacks simboliza una realidad que está perdida de vista en el Informe de Kenia.

El carpintero, el paracaidista y la mujer que trabaja en una pequeña propiedad por 1/50 de chelín diario, tienen de común con la prostituta y el bolero, el hecho de que ellos también están forzados a vender algo muy barato, sin lo que la riqueza de los ricos sería imposible.(223.)

Es precisamente la focalización realizada por el Informe de Kenia, que centra el sector informal en las unidades productoras de pequeña escala, lo que propició "dejar fuera" al resto del conjunto de actividades. Este punto ya fue tratado en el apartado **La Transición**. Recordaremos únicamente que las oportunidades informales de ingresos descritas por Hart (1973) cubrían un amplio espectro: actividades realizadas por un solo individuo, por varios, por una familia; implícitamente comprendían también a los "asalariados" y aprendices contratados por las unidades productoras de carácter familiar; y lo que es más importante, abarcaban también toda la amplia gama de actividades delictivas, así como las actividades realizadas en la calle y sin lugar fijo.

Las actividades de pequeña escala son, hasta la fecha, la unidad de análisis de la OIT para el sector informal. También para aquellos estudiosos de las micro-empresas, pequeñas unidades, etc...

Sigue pendiente el estudio, o cuando menos la medición del resto de los individuos que ejercen actividades no asalariadas de forma individual.

Según Gerry (1978), todos estos sujetos son escogidos más frecuentemente para ejemplificar la fuerza de trabajo no-industrial, al menos por los observadores con predilección por 'los lumpenproletariados'- (p.1150)

Con respecto a las relaciones entre el sector formal y el informal, Leys (1975) considera irónico el hecho de que la Misión de Kenia proponga como la clave para una estrategia de desarrollo orientada al estímulo del empleo, a la creación de vínculos entre ambos sectores. Deduce que no existe razón por la que el capital monopolista multinacional encuentre rentable una relación con las pequeñas empresas africanas cuando no lo hizo en el pasado. La ventaja de aceptar proveedores locales, sería posible únicamente si los salarios del 'sector informal' permanecieran extremadamente bajos y si se agregara una buena parte de regulaciones y protecciones para regular estas transacciones.

En una palabra: al hablar de dos 'sectores', La Misión vió una dualidad (el término es de ellos) donde había una unidad entre la masa de ingresos muy bajos en general, y los altos niveles de ganancia de la mayor parte de las empresas; e ignoró una divergencia vital de intereses entre los patronos y los trabajadores dentro del llamado "sector informal. (p.224)

Moser (1978) hace una síntesis de las dos posturas fundamentales en el debate sobre el sector informal:

El enfoque dual sector formal/sector informal y la basada en la idea de un *continuum* y la *petty commodity production*.

Para esta autora el enfoque dualista tiende a asumir que las relaciones entre ambos sectores son de naturaleza benigna, mientras que el enfoque de *petty commodity production* asume que son de explotación. No obstante, en ambos casos, subraya el hecho de que existe un supuesto teórico *a priori* que requiere de someterse a una demostración empírica.

Señala la tendencia en muchos estudios de corte marxista de identificar al sector informal como un modo de producción no capitalista, y analizar además su articulación con el modo de producción capitalista.

Dilucidar acerca de estos vínculos, esto es, si la relación es benigna o de explotación, es fundamental para evaluar si *petty commodity production* es “tolerada por, o funcional al sistema capitalista.”

De ahí que centrarse en la relación de los diferentes elementos del conjunto, más bien que en definir los ‘dos sectores’ se considera preferible... (Moser, 1978, p.1055).

Expone que el grado de vinculación entre el sector informal y los sectores gubernamentales está fuertemente relacionado a la naturaleza y avance del cambio tecnológico, que a su vez se relaciona con la selección de productos. Su política de desarrollo se basa en medidas gubernamentales diseñadas para redirigir la demanda final hacia el sector informal. Esto generaría una distribución más equitativa en el ingreso debido al impacto en el empleo.

El concepto de sector informal propuesto con particular claridad por Weeks en su discusión sobre la naturaleza del crecimiento y el potencial para y ventajas de un sector evolutivo asalariado de bajos ingresos, ha sido el sujeto de un debate teórico y de política.

Por otro lado, se considera al sector informal la clave para la solución a los problemas de desempleo y crecimiento económico en el Tercer Mundo. Complejas técnicas de medición siguen desarrollándose para enumerar las características de los dos sectores, mientras los estudios abocados hacia las propuestas de política, crecientemente promueven la intervención directa del Estado para implementar reformas y medidas fiscales para estimular el crecimiento del sector informal.

Hace patente que la pertinencia teórica del concepto ha sido cuestionada, sobre todo en relación a la capacidad del sector para generar crecimiento económico.

La identificación de un *continuum* de actividades productivas en las ciudades de los países en desarrollo, y las descripciones empíricas de complejos vínculos y relaciones de dependencia entre los sistemas de producción y distribución, ha dado lugar a un desacuerdo con cualquier división en dos sectores de la economía urbana.

Por lo mismo, Moser propone que es preferible un marco diferente enfocado a la relación entre los diferentes elementos del conjunto, más bien que en definir los dos sectores, por las siguientes razones:

Es notable que la mayor parte de los autores e investigadores en este campo, intuitivamente reconozcan estas características distintivas; sin embargo es probablemente esta preocupación por la caracterización y el refinamiento de definiciones la que ha causado que tales estudios olviden el hecho importante que *...a un nivel importante son las relaciones entre estos diferentes sistemas o subsistemas de producción los que*

determinan aquellos fenómenos que caracterizarán cada uno de los elementos del conjunto (productivo) y establecerán los cimientos para el funcionamiento como un todo (Gerry, 1974)

Al mismo tiempo, el examen de las “ relaciones de producción ” en las áreas urbanas, en estudios como los de Gerry, Bosé, Moser, King, , llegan a una conclusión muy diferente de la de Weeks (1975), con respecto a la naturaleza del crecimiento del sector informal.

Estos autores han concluido que el nivel de acumulación de capital posible está restringido por factores estructurales socio-económicos tales, que las actividades de pequeña escala en los sectores urbanos de países con economías orientadas al exterior sólo pueden participar en el crecimiento económico en una forma dependiente y subordinada. En este sector, la tendencia resultante es, por lo tanto, de crecimiento involutivo más bien que evolutivo.

Al llegar a esta conclusión, estos estudios, a diferencia del de Weeks, adquieren una visión pesimista de la relación entre las empresas grandes y las pequeñas, y asumen que es “explotativa” más bien que benigna.

Existe una corriente de “reformistas” que rechaza las críticas del concepto de sector informal sobre la base de que la única solución alterna que proponen es un cambio radical y total o una revolución, y que esto únicamente son declaraciones políticas, analíticamente útiles para entender la pobreza del Tercer Mundo, pero de poca ayuda para aquellos comprometidos con la disminución de la pobreza dentro del sistema político existente.

Así, aparecen los argumentos que *las iniciativas individuales en el campo o a nivel micro, en el mejor de los casos, estarían intentando corregir superficialmente los desequilibrios profundos y los patrones de dependencia.* (King, 1975, p.8) y, que a menos que se efectúe una reestructuración a fondo de las relaciones internacionales, nada se puede hacer, conduce a una posición teórica que es insostenible para quienes tratan de hacer frente al mundo “real”.

Mientras las raíces de esta discusión se relacionan con el debate político e ideológico sobre qué clase de cambio se desea o no, y la cuestión de la validez del cambio económico con o sin cambio político, el debate sobre el sector informal también proporciona una clara ilustración del hecho de que al interior de la corriente marxista existen diversas interpretaciones.

Según Moser (1978) el reconocimiento de que existen considerables diferencias internas en la economía urbana entre las pequeñas empresas en la manufactura y en los sectores de servicios y transporte, ha llevado al desarrollo de un marco de análisis alterno basado en un *continuum* de actividades económicas, más bien que en una división dual. Correspondientemente, los trabajadores son visualizados como empleados en

una variedad de categorías diferentes, fuera del bien definido sector asalariado de las empresas de gran escala.

Estos incluyen asalariados que laboran para operadores de pequeña escala, propietarios auto-empleados, y trabajadores familiares no remunerados, así como trabajadores eventuales y jornaleros que ganan menos del salario mínimo.

Igualmente los vínculos de dependencia entre las “empresas de pequeña escala” y el “sector capitalista” son numerosos y diversos. Incluyen la incorporación directa a través de la subcontratación y de trabajadores externos, así como la utilización en la distribución al menudeo de “agentes” que ponen sus propios puestos, por lo tanto, liberando a la empresa matriz de muchos de los riesgos implícitos.,

La incapacidad de los modelos duales para manejar relaciones complejas como estas, que encajan inadecuadamente en una dicotomía salario/auto-empleo o sector formal/informal, ha resultado en la utilización de un marco alternativo, más capaz de incluir las relaciones tanto técnicas como sociales de producción. Esto está basado en una elaboración de la teoría de Marx de los diversos modos de producción y su mutua articulación.

Para este análisis, la mayoría de las empresas de pequeña escala encajan en la categoría de “*petty commodity production*” (entrecomillado en el original).

Al describir la naturaleza de su relación con el modo capitalista, *petty commodity production* se identifica como un modo transicional entre el feudalismo, otros modos no capitalistas y el modo capitalista de producción, la diferencia principal entre éstos y el modo capitalista yace en el *movimiento cíclico de fuerzas productivas en el primero contra el desarrollo revolucionario del último*. (p.1056)

Un modo de producción se refiere esencialmente a una *totalidad que es autosuficiente tanto a su nivel superestructural y en su base económica*. No. 59 (Moser, 1978). Nota: Marx nunca ofreció una definición.

Moser señala que *petty commodity production* históricamente nunca ha constituido la producción total o dominante de una sociedad, pero siempre ha estado articulada con otra forma social más amplia, ya sea que esté dominada por el feudalismo o el capitalismo.

Independientemente del enfoque adoptado, el reconocimiento de la falta de propiedad del término modo de producción para describir al *petty commodity production* ha resultado en su categorización como una forma de producción, existiendo *en los límites, márgenes del modo capitalista de producción, pero de cualquier manera integrado y subordinado a él*. (Lebrun and Gerry, 1975,p.20)

En las críticas, desde el punto de vista económico, del concepto de sector informal, se han subrayado algunas características importantes.

Primero, el hecho de que dentro del sector informal las empresas que constituyen el sector de pequeña producción están articuladas como parte del modo capitalista de producción, con su desarrollo controlado y vinculado a él.

Al describir la naturaleza de la relación dependiente entre los sectores de gran y pequeña escala en la economía metropolitana de Calcuta, Bosé (1974) sustenta su diferenciación en el hecho de que operan en dos mercados diferentes, mientras que dependen uno del otro de la misma forma que las economías metropolitanas y coloniales dependen una de otra. Su terminología está basada en el dualismo formal-informal, pero su argumentación está más cercana a un enfoque de *petty commodity production*.

Al mismo tiempo, pese a esta relación de explotación entre las unidades grandes y pequeñas, Bosé concluye de una serie de estudios de caso, que las pequeñas unidades pueden existir bajo la presente estructura socio-económica únicamente cuando tienen la *oportunidad de ofrecerse a ser 'explotadas'*. (1974, p.94).

En su investigación del desarrollo histórico del sector de pequeña producción en un pueblito de Ghana, Bryant (1976) proporciona una interpretación interesante de los orígenes de la *petty commodity production*, sosteniendo que es una forma de organización productiva a la que el capital extranjero encontró necesario redesarrollar para explotar a la población local-nativa.

... para poder hacer esto tuvieron que fomentar el desarrollo de la commodity production, y esto tuvo el efecto de romper la estructura pre-colonial de producción, con el resultado de la petty commodity form. El desarrollo de la forma de pequeña producción permitió al capital mercantil extranjero extraer valor excedente al mediar entre los productores metropolitanos y el mercado ganhiano (1976, pp.27-28)

Así, la *petty commodity production* desempeña funciones importantes dentro del modo capitalista de producción. Al mismo tiempo, debido a su posición dependiente, hay restricciones y limitaciones en el nivel de la acumulación posible de capital dentro de esta pequeña producción de mercancías. Por lo mismo, el sector urbano de *petty commodity* que incluye producción artesanal y comercio, está enfocado al suministro de bienes y servicios considerados no rentables por los grandes capitales extranjeros.

Sin embargo, esto no necesariamente implica que sea una forma estática de producción que utiliza técnicas tradicionales para hacer sólo bienes de baja calidad, no competitivos con la producción manufacturera, para familias de bajos ingresos.

La *petty commodity production* ha desarrollado con el capitalismo moderno nuevas habilidades y medios de producción que son introducidos continuamente siguiendo el desarrollo tecnológico.

King (1975) compara el desarrollo histórico de la *petty commodity production* con una “frontera móvil”, la que con la diversificación de los artesanos africanos, ha manejado un rango mayor de productos a través de los años, y ampliado su extensión geográfica de operación.

Esto ha tenido el efecto de traer a la mayoría de los hogares más pobres una cantidad mayor de artículos de consumo para la unidad doméstica, y por lo mismo elevado el estándar de vida de las familias rurales y urbanas.

Al mismo tiempo, King encontró que los productores de pequeña producción con su ingenuidad, trabajo dedicado y competencia masiva, producían bienes y ofrecían servicios que tenían el efecto de mantener bajo el costo de la vida, actuando en realidad como un subsidio a las empresas extranjeras establecidas en Kenia, que así podían continuar pagando bajos salarios a sus trabajadores.

Mientras King tiende a enfatizar la naturaleza competitiva de la *petty commodity production* como el principal obstáculo que limita la capacidad para acumular capital y desarrollar las fuerzas productivas, a Gerry, en su trabajo sobre los pequeños productores en Dakar, le preocupan principalmente los vínculos, directos e indirectos, entre los diferentes niveles de actividad productiva dentro del modo capitalista de producción.

Como Bosé en Calcuta, Gerry (1974) ve la posición de los pequeños productores de Dakar en un contexto más amplio.

Examina la naturaleza y extensión de los vínculos dentro del modo capitalista de producción para identificar, por un lado, las formas de explotación y apropiación del excedente por el sector capitalista, y por el otro lado, el grado al que el sector de pequeña producción puede hacer algo más que simplemente reproducir las condiciones existentes y su escala de producción.

Muestra que aunque el típico productor de pequeña escala auto-empleado parece que tiene control sobre los medios de producción en términos formales, en términos reales su trabajo está firmemente subordinado al capital a través de los mecanismos del intercambio desigual.

Gerry suministra evidencia empírica de Dakar en cuatro diferentes grupos ocupacionales dedicados a la pequeña manufactura y a actividades de reparación, usando materia prima ya sea nueva, recuperada y/o reciclada.

Identifica las distintas restricciones que afectan su potencial para un crecimiento autónomo y aún dependiente.

Concluye que *petty production* está por lo tanto entrampada en un *impasse* involutivo, capaz únicamente de reproducir sus condiciones de existencia, frecuentemente a costa de su propio estándar de vida y la remuneración de su trabajo.

Bienefeld (1975), en un artículo sobre trabajadores de Tanzania, ha enfatizado que la *petty commodity production* se localiza en áreas en donde la producción intensiva en capital, no ha penetrado, y percibe este proceso como uno de crecimiento y destrucción. Argumenta que cuando el mercado atendido crece más allá de una cierta medida, ocurrirá un estímulo acelerante para las fuerzas productivas.

Desencadenará un cambio discontinuo a la tecnología "internacional", que incorporará este mercado por virtud de su eficiencia y/o su poder de mercado, el último basado en un acceso ilimitado al capital y al *establishment* de productos de marca a través de una masiva publicidad.

Gerry señala que el proceso de proletarización toma muchas formas diferentes incluyendo la subcontratación por el capital comercial o industrial, la dominación del capital comercial sin subcontratación, la organización de los pequeños productores por el Estado, y trabajo temporal tomado por los pequeños productores cuando la estrechez del mercado les restringe su capacidad de ganar ingresos.

La conceptualización de Gerry de las dinámicas subyacentes del *petty commodity production* aporta una significativa contribución al debate del sector informal, porque cambia el énfasis lejos del interminable debate acerca de los potenciales de crecimiento y la preocupación de la tarea imposible de medir los niveles de acumulación en el sector informal, a enfocarlo en el proceso actual de transición con implicaciones importantes para propuestas de política.

Mientras Gerry reconoce que los esquemas "promocionales" pueden crear ciertas condiciones bajo las cuales una sección diminuta de pequeños productores están capacitados para efectuar la transición de un tipo de producción a otra, al mismo tiempo advierte de las consecuencias de una promoción discriminatoria que actúe como un paliativo o estimule a aquellos que consideran este procedimiento como una posibilidad para sí mismos.

Cierto grado de proletarización de los pequeños productores trae como resultado el que las empresas en expansión atraigan trabajadores de acuerdo con su capacidad incrementada, pero la mayoría encuentra sus mercados drásticamente aislados y su acceso a la materia prima aún más difícil cuando las economías de escala son más notables, y empieza un auténtico proceso de acumulación en esas pocas empresas.

Así, Gerry concluye señalando las contradicciones de políticas de este tipo en vista de las relaciones entre procesos de producción coexistentes aunque característicamente diferentes.

Petty production depende del capitalismo mientras al mismo tiempo el modo de producción capitalista se beneficia de la existencia y relativa viabilidad de la pequeña producción para el mantenimiento de un bajo nivel de subsistencia y un bajo costo de reproducción de la mano de obra.

Por lo mismo, las políticas promocionales no sólo son percibidas como las responsables de serios problemas de empobrecimiento, y de un excedente relativo de población creciente o masa marginalizada (Quijano, 1974), sino que también trastornan *la frágil estabilidad social que ambos, capital extranjero y local requieren como prerrequisito para operaciones exitosas y rentables*. (Gerry, 1974,p.112)

En los estudios sobre empleo y pobreza hay varias contradicciones en un nivel general entre la teoría y las propuestas de política. Ha habido una tendencia hacia la elaboración de modelos de empleo y generación de ingresos que estén más estrechamente enfocados en términos de su nivel de generalidad.

Así, la insatisfacción con las limitaciones de los modelos de empleo al nivel de país, llevó a la construcción de modelos a nivel de ciudad y a un nivel de sector, donde fueron “grupos objetivos” en términos de categorías particulares de “*working poor*” que requerían atención específica.

Más recientemente, a esta tendencia a bajar simplemente el nivel de aplicación de modelos determinísticos *a priori* se le ha opuesto un enfoque muy diferente, p. ej. la visión de que trabajadores desempleados o de bajos ingresos no pueden ser considerados de forma aislada, sino que deben ser vistos en términos de su posición dentro del contexto general.

Aquí el problema se define en términos de la articulación del sector capitalista y la pequeña producción y las relaciones de dominación/subordinación que finalmente determinan la posición, el lugar de los “*working poor*” en la economía urbana.

La investigación de diferentes modelos de empleo y pobreza apunta a la necesidad de una mayor claridad en la conceptualización y definición tanto en la teoría como en la estrategia, en respuesta a la pregunta: ¿Por qué y para quién están enfocadas las reformas? ¿Nada más para proveer las necesidades materiales o además a mitigar la explotación, subordinación u opresión?

Así, Bienefeld y Godfrey muestran la importancia de distinguir entre un objetivo de crecimiento y uno de bienestar:

Por un lado si estamos principalmente interesados en el bienestar, el objeto de la investigación debe ser el hogar/familia puesto que este es el mecanismo primario de asignación o reparto de ingreso, y la distinción operativa tiene que basarse en los niveles de pobreza o de ingreso.

Esto significa por supuesto hacer a un lado la distinción de sector formal/informal puesto que los individuos dentro de la misma casa u hogar pueden trabajar en diferentes sectores de la economía. El concepto de sector informal desagregado en la manera descrita previamente deber reservarse para actividades productivas. (N. 71)

El desencuentro entre tantas recomendaciones de política de "tipo utópico" y la realidad de las situaciones socio-económicas y políticas en muchos de los países del Tercer Mundo, ha llevado a reconocer que la "dimensión política" de la planeación del desarrollo ya no puede ser ignorada.

Así, los diseñadores de política que deseen proponer soluciones dentro del sistema capitalista existente, deben darse cuenta de la necesidad de centrarse en problemas más específicos de la población.

Aún hay cabida para medidas de este nivel, muchas de las cuales esperan ser puntualmente definidas, pero debe reconocerse que su función no es más que mitigar algunas de las peores anomalías, no cambiar la estructura completa, en general, en su conjunto.

A un nivel más específico, varias contradicciones han sido identificadas en el debate sobre el sector informal.

Es aparente que, dadas las presentes y enormes limitaciones en la información empírica, sería presuntuoso alcanzar cualquier conclusión definitiva en esta etapa.

Igualmente resultaría de poco valor proponer soluciones viables de política sobre la base de un estudio de escritorio.

Moser llega a la conclusión de que todo lo que es posible hasta el momento, es hacer algunas afirmaciones generales concernientes a los méritos relativos de los dos enfoques, identificar áreas donde hay tremendos vacíos en la información indirecta y además, que se requiere urgentemente de mayor investigación.

Para ella, la evidencia hasta el momento sugiere que hay ventajas muy claras en un marco de análisis que conceptualiza la economía urbana en términos de un *continuum* de actividades productivas, el enfoque de *petty commodity*, que uno que esté basado en una estructura dual, como en la mayor parte de las versiones del enfoque sector informal/formal.

La pregunta fundamental subyacente en el debate del sector informal en su conjunto, se refiere a la habilidad o inhabilidad de las empresas de pequeña escala para generar no sólo empleo sino también crecimiento económico autónomo, y, consecuentemente la utilidad de las recomendaciones de política dirigidas a la expansión de actividades productivas en el sector informal.

El debate sobre si el crecimiento en este sector es evolutivo o involutivo, se refiere principalmente a diferencias en las definiciones tanto, como a la naturaleza de la relación entre empresas grandes y de pequeña escala.

El enfoque dualista tiende a asumir que esta es benigna, mientras que el enfoque de *petty commodity production* asume que es explotativa.

Estas visiones contrastantes llevan a dos grupos opuestos de medidas de política, con los "dualistas" proponiendo el desarrollo de vínculos más estrechos entre los dos sectores a través de la subcontratación y el crédito, y la "escuela de *petty commodity*" impulsando una mayor autonomía de los pequeños productores y la supresión de vínculos con las grandes empresas capitalistas.

En ambos casos, hay un supuesto teórico *a priori* que permanece como materia para una comprobación empírica.

Sin embargo, podría parecer que un enfoque que se centre en los vínculos estructurales y las relaciones entre sistemas diferentes de producción y distribución (que incluyen relaciones de producción tanto técnicas como sociales) más bien que la categorización de dos sectores separados, tiene un mayor poder explicativo.

Este enfoque identifica las restricciones a la expansión de empresas de pequeña escala, los niveles posibles de acumulación de capital, y las dinámicas de producción, y los procesos transicionales, ya sean hacia la producción capitalista o hacia la proletarianización.

Es más adecuado enfocarse en los vínculos estructurales entre los niveles diferentes de producción y en el potencial para modificar estos vínculos.

Un marco analítico que tenga en cuenta las diferenciaciones internas y categorice la economía urbana en términos de un *continuum* de actividades económicas evita algunos de los problemas definicionales más difíciles inherentes a los modelos dualista *a priori*.

Es en relación a la dinámica de los procesos transicionales y a la falta de empresas productivas de pequeña escala donde se requiere investigación crucial empírica.

Permanecen sin respuesta preguntas importantes concernientes a la fuerza de trabajo, la que en muchos países sigue siendo el factor más barato, y el capital, el escaso.

Hay poca evidencia estadística sobre qué tanto las soluciones de política del sector informal de hecho generan empleo adicional, y al mismo tiempo qué tanto es esta una utilización eficiente de la fuerza de trabajo.

Está claro que se requiere información empírica detallada para cada país en particular, antes de que puedan hacerse generalizaciones y comparaciones entre países.

El desarrollo histórico de diferentes tipos de formación de capital ha resultado en diferencias en la relación entre capital financiero y el sector de pequeña producción.

La importancia del enfoque de *petty commodity* no es que condena el concepto de sector informal o las medidas de agencias estatales o internacionales para promover el desarrollo del sector informal, sino que las sitúa en su correcta perspectiva al mostrar que en sí mismas realmente no pueden proveer soluciones a los problemas de desempleo y pobreza.

A causa de la relación dependiente entre el capitalismo de gran escala y la pequeña producción, las soluciones de políticas diseñadas para ayudar a esta última, casi invariablemente terminan promoviendo la primera. Finalmente, sólo los cambios fundamentales en la estructura política y económica en general pueden cambiar esto.

La producción capitalista está enfocada, sobre todo, a la extracción de ganancias, no al suministro de empleo.

Esto hace necesario preguntar si el creciente interés de los diseñadores de política en el sector informal, se basa en un deseo de mitigar la situación, o si ven en el desarrollo del sector informal su propio interés.

¿Es un asunto de simplemente tolerar este sector o es funcional al sistema capitalista en general?

Los estudios empíricos discutidos en este trabajo podrían sugerir lo último, que la *petty commodity production* es muy importante para el sector capitalista.

No solamente es el excedente de este sector el transferido al sector capitalista, sino además el sector capitalista mismo se beneficia de la existencia de la *petty commodity production* para el mantenimiento de bajos niveles de subsistencia y el bajo costo de la reproducción de la fuerza de trabajo.

Mientras, es necesario examinar en mayor detalle las situaciones empíricas en las que las soluciones de política particulares son implementadas. De cualquier manera, preguntas como estas vuelven aparente que la “dimensión política” de las soluciones de política tales como la promoción del sector informal no pueden ser ignoradas.

El enfoque de *petty commodity production* surge como alternativa a la visión dualista sector formal – sector informal.

Sin embargo, después de examinar a lo largo de esta sección la argumentación que ofrecen investigadores adscritos a esta corriente, consideramos que *petty commodity production vis – a – vis* el sector capitalista es, en efecto, otra forma de dualismo.

La caracterización dual de un conjunto no proviene del número de vínculos existentes, ni de su complejidad, tampoco de su naturaleza.

La estructura dual proviene del hecho de que el universo de referencia está dividido en dos (aún cuando se trate de unidades de producción capitalistas vrs. no capitalistas) y los elementos que lo integran están en uno u otro lado.

La crítica fundamental de este enfoque alternativo a la visión dual de la OIT, es de orden ideológico. Los vínculos que identifica entre ambos conjuntos son de explotación y subordinación.

¿ RELACIONES BENIGNAS O DE EXPLOTACION ?

Como hemos señalado, un área crítica, sujeta a debate en el estudio del SIU, ha sido la de las distintas explicaciones acerca de los vínculos existentes entre el sector formal y el sector informal. Este asunto alcanza niveles más complejos de análisis en la medida en que se incorporaron corrientes de análisis, en especial las adscritas al cuerpo teórico marxista.

El trabajo de Víctor Tokman *LAS RELACIONES ENTRE LOS SECTORES FORMAL E INFORMAL. UNA EXPLORACIÓN SOBRE SU NATURALEZA* (1978), ofrece una síntesis del debate de distintas posturas que se habían generado ya en los primeros seis años de existencia del término. Forma parte de la literatura crítica o de balance y contiene interpretaciones muy particulares. Es conveniente para los fines de este trabajo en la medida que ilustra las transformaciones, desarrollos y grados de complejidad que fue adquiriendo rápidamente el análisis del fenómeno de la informalidad.

En el balance de Tokman, además de introducir en su propuesta sustentos teóricos en el análisis del SIU, - como la teoría del oligopolio de S. Labini - realiza una síntesis de los enfoques desarrollados en América Latina, adoptando como criterio de evaluación la perspectiva de la acumulación de capital y las relaciones entre los dos sectores.

Es una muestra de la complejidad que fue adquiriendo el estudio del SIU en pocos años, sobre todo al ser abordado por las corrientes marxistas.

Tokman anota que la bibliografía existente para esas fechas había abordado el problema de las relaciones entre los dos sectores, y la capacidad de acumulación de las actividades informales, desde dos enfoques alternativos:

El de las relaciones benignas y el de las relaciones de explotación

En el primero, estas actividades generan excedentes (al menos potencialmente), siempre y cuando la política global no actúe en su contra o lo discrimine. También supone que las relaciones entre ambos sectores son benignas. (Esta es una clara alusión al Informe de Kenia).

La segunda interpretación del proceso de acumulación en el sector informal, correspondería a la que atribuye al SIU un carácter subordinado o dependiente del sector formal. Desde esta perspectiva, el SIU es incapaz de acumular, consecuencia a su vez, del proceso de acumulación en general (fuera del sector informal), y en última instancia, del proceso que se registra a escala mundial.

Propone un tercer enfoque, que llama la **subordinación heterogénea**, que implica una relación subordinada del sector informal en su conjunto, pero esta subordinación es resultado de una serie de procesos que se desarrollan en el seno de la actividad económica. Por lo mismo, el carácter de esta subordinación será definido a partir de las condiciones en que opera el SIU. Esto es, si se desenvuelve en mercados con estructura oligopólica o no. Por ello, los rasgos de esta subordinación no pueden ser definidos con exactitud de antemano. Además, argumenta que debido a la disminución creciente del ingreso del sector en su conjunto, puede esperarse un crecimiento regresivo.³⁸

Como la mayoría de los trabajos teóricos acerca del SIU en la década de los setentas, Tokman (1978) consume gran parte de los esfuerzos en definir y caracterizar al SIU y a las relaciones que guarda con el sector formal.

El autor plantea que la respuesta a la pregunta que se hace Hart (1973) sobre si *el ejército de reserva de desempleados y subempleados constituye una mayoría explotada o si sus actividades económicas informales muestran una capacidad autónoma para generar un aumento en los ingresos de los pobres de las ciudades* puede contribuir a esclarecer la naturaleza del SIU, su evolución probable, así como las políticas para enfrentarlo.

Considera que para ello es necesario efectuar un análisis del proceso de acumulación en este sector.

Marcando una diferencia sustancial con Hart. Este describió las oportunidades informales de ingreso de que echaban mano los sujetos para sobrevivir. El análisis sobre las características del proceso de acumulación en este sector se deriva de la perspectiva teórica que fue adquiriendo el estudio del sector informal, sobre todo en América Latina.

El análisis de las relaciones entre los dos sectores realizados por el mismo Tokman y diversos autores toman como hilo conductor la acumulación de capital, marco de análisis vigente sobre todo en la década de los setentas, y que tiene como sustento último al marxismo.

Esto muestra claramente cómo el SIU en América Latina, prácticamente desde el inicio, es abordado bajo una perspectiva teórica. El Informe de Kenia como ya señalamos, difiere con mucho de este punto de vista.

En términos generales, la evaluación que hace Tokman sobre estas dos vertientes de análisis, es que al no existir acuerdo acerca del grado de integración del SIU con el sector formal, no existe, por lo tanto,

³⁸ Tokman le llama literalmente regresivo, el término en inglés es *involutionary*, que nosotros traducimos como involutivo.

una interpretación única del proceso. Argumenta que la “naturaleza cerrada o autónoma” del sector informal o su integración significaría diferentes modalidades de inserción y afectará de distinta manera el proceso de acumulación. Sobre la base de esta argumentación erige su propuesta, un tercer enfoque llamado “la subordinación heterogénea”, que veremos más adelante.

Dentro de los dos primeros enfoques (el de las relaciones benignas y el de la subordinación), el autor establece otras interpretaciones o matices al interior de los mismos, de las que hablaremos brevemente.

En el de las “relaciones benignas”, clasifica a los autores que llamaron “informal” a la manera como quienes, careciendo de un empleo remunerado y estable, se las arreglaban para producir algún bien o servicio que permitiera obtener un ingreso. Hart (1970 y 1973) y el Informe de la OIT sobre Kenia (1972) son considerados por este autor como representativos de esta corriente.

En otra parte de este trabajo (**La Transición**) hemos manifestado nuestro punto de vista; tengamos presente que hay diferencias sustanciales entre los propios trabajos de Hart de 1970 y el de 1973. Este último sobre todo, difiere de la idea de las relaciones benignas, que sí se localizan implícitamente en el Informe de Kenia.

Hart (1973) nunca buscó nexos funcionales entre el sector formal y el sector informal, se limitó a describir las oportunidades informales de ingreso como medio de sobrevivencia de los sujetos.

Dada la necesidad de responder preguntas como en qué parte del sector informal se sitúa el crecimiento potencial, cuáles son las tendencias previsibles y hacia qué áreas deberían dirigirse los esfuerzos de política, Tokman hace una subdivisión en este primer enfoque, dependiendo si se visualiza el sector informal como un área autónoma o complementaria de la economía. Llama “enfoque dualista” a la perspectiva que surge al considerar al SIU como un segmento autónomo, que se caracterizaría principalmente por dar ocupaciones así como bienes y servicios a los estratos de menores ingresos de la población urbana. Considera el trabajo de Oshima (1971) como representativo de este subgrupo. Para nosotros, el trabajo de Hart (1973) podría pertenecer también a este subgrupo, aunque Tokman no lo incluye.

Dentro del enfoque de las relaciones benignas, distingue otro enfoque: el de la complementariedad, referido al caso en que las actividades que conforman el SIU están integradas al resto de la economía.

Según Tokman, en esta aproximación, se percibe al sector informal “como un ‘exportador’ de toda clase de productos, pero en especial de servicios”. La referencia es al trabajo de Hart de 1973,

específicamente a la parte correspondiente a un modelo intersectorial,³⁹ apartado que prácticamente se omite cuando se habla de Hart.

Esto es una muestra más de las dificultades que presenta el terreno interpretativo en el tema del SIU. Como ya habíamos señalado en el apartado **La Transición**, el trabajo de Hart, desde nuestro punto de vista, argumenta sobre todo acerca de las estrategias de sobrevivencia de los sujetos. El modelo de flujos intersectoriales es resultado de la metodología económica introducida en algunos apartados de ese trabajo, pero no consideramos que sea el significado general que pueda desprenderse del mismo.

En este mismo enfoque de la complementariedad, Tokman, tomando como base el trabajo de Hart de 1970, señala que el SIU también es considerado como abastecedor de servicios, de transporte y comunicaciones

Por otra parte, las tendencias previsibles sobre el SIU, según el enfoque de las relaciones benignas, es el del crecimiento potencial. Este puede evolucionar de manera evolutiva o regresiva, como ya lo había señalado Weeks (1973).

El futuro del SIU depende de las condiciones estructurales en que opera, pudiendo tener un crecimiento evolutivo o regresivo.

Weeks define el desarrollo involutivo (*involutionary development*) como un proceso dinámico por el que un sistema o subsistema económico definible debe adaptarse y cambiar para acomodar a una fuerza de trabajo cada vez más grande a un nivel estancado o declinante del ingreso real. (1973,p.80)

Además, enfatiza la idea de que esta regresión requiere del cambio social y económico tanto como lo requiere la progresión, y establece las condiciones generales bajo las cuales es probable que el SIU experimente un desarrollo regresivo:

Una rápida tasa de migración urbana aunada al escaso crecimiento de las oportunidades de empleo en el sector formal que generan fuertes presiones y se convierten en una pesada carga de absorción laboral en el sector informal.

Estas condiciones seguirán existiendo y acrecentándose, a medida que el Estado implemente acciones mayores a favor de las empresas multinacionales, pues esto tiende a fomentar el uso de técnicas intensivas en capital, con el consecuente ahorro de mano de obra.

³⁹ Es el apartado *An input-output approach to income flows* (pp.85-86) que propone una matriz de insumo-producto de las actividades formales e informales. Es una metodología económica, que contrasta con el resto de los apartados, contruidos a partir de los hallazgos antropológicos de Hart.

Los mismos factores que generan esta reserva de fuerza de trabajo, también reducen la capacidad del SIU de absorberla en una manera progresiva.

Si el sector informal es autónomo, es imposible predecir estas tendencias, pues según lo argumenta Tokman, su tasa de crecimiento es “una variable exógena” con respecto a la del sector informal; además, existen diversas condiciones bajo las cuales es posible considerar tanto un proceso de crecimiento evolutivo como uno regresivo.

Por el contrario, si se parte de la idea de que existen relaciones de integración, es muy probable que la evolución del sector informal resulte positiva y al mismo ritmo que la del sector formal., pues existen relaciones de complementariedad entre ambos.

El enfoque de las relaciones benignas sugiere la implementación de políticas a favor del sector informal. El Informe de Kenia es representativo de este punto de vista. Tokman lo menciona textualmente *aunque (el sector informal) posee el potencial para un crecimiento dinámico y evolutivo, las restricciones y falta de estímulo existentes generaron la simiente de una tendencia regresiva* (p.505, en Tokman, 1978, p.91)

Anotemos que otros autores argumentan en esta dirección. L. Emmerij, (1974) apunta que el SIU experimenta desventajas estructurales por haberse desarrollado fuera del apoyo del Estado y bajo un constante hostigamiento. Una política adecuada podría canalizar recursos hacia las actividades informales y absorber niveles crecientes de fuerza de trabajo. (Weeks, 1973, S.V.Sethuraman, 1976).

Lo importante de esta visión es cómo se concebía al SIU en la década de los setentas y el énfasis en las políticas de apoyo hacia el mismo.

La segunda gran vertiente o enfoque sobre el SIU que establece Tokman es el **enfoque de la subordinación.**

Lo señalado por el autor al respecto constituye para nosotros una prueba más de cómo el SIU desplazó en América Latina a categorías de análisis como la marginalidad. El autor utiliza indistintamente las categorías de marginalidad, sector informal ... y en ocasiones menciona autores (Quijano, 1974, Nun, 1969) o corrientes como la de CEPAL adjudiándoles el estudio del SIU, cuando en realidad son antecedentes del SIU, como la marginalidad. El enfoque histórico-estructural, el sistema centro periferia, son sustentos teóricos que fueron introduciéndose paulatinamente en el estudio del SIU, pero por sí mismos, no representan conceptualizaciones del mismo. Fue precisamente en trabajos de investigadores vinculados a la OIT-PREALC en que se toma el marco teórico cepalino y el de la marginalidad para darle sustento teórico al estudio del SIU.

Según Tokman, la mayoría de los autores que sostienen que la actividades del sector informal observan una relación de carácter subordinado con el sector formal, toman como base el análisis del proceso de acumulación a nivel internacional, y el sector informal es la expresión a nivel nacional del inequitativo sistema económico internacional.

Argumenta que el estudio de estos vínculos se ha realizado a través del análisis de las relaciones de intercambio y de precios (Prebisch, 1973), la transferencia e incorporación de tecnología (Pinto, 1965; Quijano, 1974) y el rol que asumen las empresas transnacionales en este proceso (Arrighi, 1970; Sunkel, 1973; Bienefeld, 1975).

El proceso de acumulación en la periferia muestra un carácter dependiente, que se traduce en una estructura productiva heterogénea. Esto se debe a que el progreso técnico no se difunde uniformemente, sino que se concentra en los sectores modernos de la economía, pero sin desplazar a los antiguos métodos de producción, por lo que se genera un proceso de superposición, no de sustitución. El excedente económico se concentra en empresas oligopólicas, generalmente de propiedad extranjera.

El resultado de este proceso de acumulación es un ritmo lento de absorción de la mano de obra, que además, requiere de un perfil más calificado.

Estos elementos aunados al rápido incremento de la mano de obra urbana, dan como resultado **a un sector informal o a un polo marginal.**

Dentro de este marco de análisis, las relaciones entre los dos sectores, formal e informal, deberían ser percibidas como parte de un sistema subordinado de interrelaciones a nivel mundial.

Tokman distingue dos corrientes al interior del enfoque de la subordinación: el enfoque de la marginalidad (bajo condiciones de autonomía) y el enfoque de la explotación (bajo condiciones de integración).

Infiere que diversos autores, que reconocen el carácter dependiente y subordinado o dependiente del SIU, en especial los que han escrito sobre la marginalidad (Quijano, 1974; Nun, 1969) suponen implícitamente que este sector es autónomo con relación a toda la economía.

Consideramos importante destacar que en estos trabajos, tales autores no utilizan el apelativo sector informal. Es el mismo Tokman quien establece este intercambio de nombres y relaciona la marginalidad con el SIU.

El deterioro de la capacidad de acumulación en el sector informal, en este enfoque, se relaciona con la existencia de un excedente de mano de obra en ambos sectores, y con la dificultad del informal para acceder a los insumos modernos y a los mercados de bienes, y ese excedente tiene un efecto depresor en los salarios fuera del sector informal.

En términos marxistas, el argumento sobre este mecanismo sería el mismo al del ejército industrial de reserva.

Tokman se hace la pregunta: **“¿Están desempeñando las personas ocupadas en actividades informales un papel semejante al del ejército industrial de reserva?(p.94)**

Se remite a Quijano (1974; Nun, 1969 y a Villavicencio, 1976) que abordan el problema, distinguiendo entre población informal y marginal, por un lado, y ejército industrial de reserva por otro, *...en el sentido de que los integrantes de la primera no están temporal, sino definitivamente excluidos del segundo, los cuales, a su vez, no están temporal sino definitivamente excluidos del sector formal y que de resultas de la naturaleza del progreso técnico, el excedente de fuerza laboral no es necesario para la producción capitalista y, por consiguiente, no constituye un requisito para la existencia del sistema de producción.* (p.94)

Para Tokman, aunque la fuerza de trabajo ocupada en el sector informal no desempeña un papel de ejército de reserva para el sector formal, podría jugarlo dentro del sector al deprimir los ingresos salariales por debajo del nivel que predominaría si no existiera un excedente de mano de obra. Argumenta que esta hipótesis había sido desarrollada por Quijano *para quien la población marginal asume tal papel respecto de los sectores que permanecen bajo condiciones de capitalismo competitivo, deprimiendo así los salarios dentro de ellos y originando un excedente que será transferido a las actividades formales por medio de mecanismos financieros. Quijano, empero, no advierte que la demanda por los productos de los sectores señalados también se ve limitada como consecuencia de la subordinación de los mercados.* (p.96)

Sostiene que otro importante elemento de subordinación, en un contexto de autonomía, es la falta de acceso a determinados insumos y a los mercados de productos.

El primer elemento se explica por el poder monopólico que ejerce el sector formal sobre los recursos de la producción, haciendo que las actividades informales tengan que funcionar con recursos residuales, impidiéndoles el desarrollo tecnológico.

Del mismo modo, la estructura oligopólica del mercado de productos deja actuar a las actividades informales únicamente en algunos segmentos de la economía en donde no es posible sacar ventaja de las economías de escala.

Explica que la subordinación de un sector informal autónomo se manifiesta fundamentalmente en el acceso restringido a los recursos productivos y a los mercados de productos.

También introduce la teoría del oligopolio para explicar en parte, el carácter subordinado del sector informal.

El argumento del ejército industrial de reserva *no parece justificarse intersectorialmente como tampoco dentro del sector informal* (p.97) Argumenta que las actividades que lo integran no generan excedente y que su expansión no depende de la capacidad de acumulación dentro del sector, sino de la magnitud del excedente de mano de obra que no puede ser absorbido y del mercado por el que no se interesa el sector formal. (p.97)

Tokman concluye que, en este sentido, la dependencia se traduce en la falta de acceso y no en la extracción de excedente económico. Este punto de vista, reconoce el autor, se opone o difiere de la conclusión de Quijano, quien afirma que la dependencia se expresa a través de la extracción del excedente, afirmando que *los marginales contribuyen a la acumulación de capital del nivel intermedio no sólo como ejército industrial de reserva, sino también como consumidores explotados. Si el capital acumulado en el nivel intermedio fuese reinvertido allí mismo, no experimentaría la tendencia al deterioro relativo, sino a la inversa, tendría todas las posibilidades de desarrollo que se dieron en el período precapitalista.* (Quijano, 1974, p.425).

Aquí claramente se perciben dos elementos teóricos que fueron introducidos al estudio del SIU en América Latina en la década de los setentas: el argumento del excedente estructural de mano de obra en el capitalismo periférico y la teorías del oligopolio de S. Labini.

El enfoque de la explotación.

La subordinación del mercado y la falta de acceso a los recursos se ven acentuadas en los casos en que el SIU observa una relación de integración con el sector formal. El excedente que generan las actividades informales es extraído y trasladado a o transferido hacia otras actividades.

La forma que asume esta relación de explotación, son los precios más altos pagados por el sector informal al comprar del sector formal, al mismo tiempo que los bajos precios que obtiene por sus ventas. Esta diferencia de precios es captada por el sector que opera en gran escala.

Las compras del SIU se componen, según este enfoque, de insumos, bienes de capital y producción para posteriormente vender al menudeo. La ventas se componen de bienes salariales (*wage goods*), productos intermedios y servicios personales.

Por lo que respecta a los bienes salariales, Moser (1977) observa que en estudios basados en información de primera mano (empíricos) se contradice esta hipótesis, pues no se ha encontrado el hecho de que los obreros consuman bienes salariales, básicos, provenientes del sector informal.

Tokman, citando a Gerry (1974) plantea que el grado de dependencia respecto al sector capitalista proveedor de insumos y materias primas es muy grande. No obstante, los resultados empíricos sobre las actividades manufactureras informales en Dakar (Senegal) indican que este grado de dependencia está relacionado al producto.

Tokman argumenta que, en el caso de un sector informal integrado, la subordinación se expresa o manifiesta en las fuentes de abastecimiento y en los mercados para sus productos así como en los precios. Los precios y los mercados son controlados en forma exógena al sector.

Las tendencias previsibles para el SIU desde esta perspectiva siempre serán las de una evolución regresiva. Esto es así porque la existencia de un excedente de fuerza de trabajo tenderá a empujar a la baja el ingreso promedio, la participación en el mercado no podrá elevarse dadas las características monopólicas.

Como, de acuerdo con este enfoque, las causas principales del subdesarrollo no residen en el sector informal, y ni siquiera en las economías periféricas, sino en el proceso de acumulación de las naciones industrializadas, se concluye que son muy escasas las posibilidades de formular políticas. (p.101)

Como ya señalamos, al inicio de este apartado, Tokman propone un tercer enfoque: **el de la subordinación heterogénea.**

Esto permitiría, según su autor, encarar un debate adecuado sobre el SIU, aunque no explica por qué; admite, sin embargo, que está más cerca, del enfoque de la dependencia que del de las relaciones benignas.

Parte de la premisa que la dependencia nacional e internacional es una característica del subdesarrollo.

La subordinación interna del sector informal se traduce en la falta de acceso a recursos productivos y a los mercados de bienes. Esto tiene implicaciones para la capacidad de acumulación y de crecimiento del sector, que resultan prácticamente nulas o severamente limitadas.

La existencia de mecanismos de subordinación es aceptada también, argumenta el autor, por aquellos que postulan el enfoque de las relaciones benignas. El problema radicaría entonces en examinar la magnitud de esa dependencia y si es posible o no un crecimiento evolutivo. "El sector informal no debería ser

percibido ni como completamente integrado ni como autónomo, sino más bien como uno que mantiene vínculos de importancia con el resto de la economía, mientras que, al mismo tiempo, exhibe un grado considerable de autonomía". (Tokman, 1978,p. 102).

Es necesario distinguir a las actividades informales según operen o no bajo condiciones oligopólicas

Esta clasificación corresponde a la realizada por Souza y Tokman (1976), que agrupa a las actividades informales de acuerdo con el tipo de bienes que producen (manufacturas, servicios personales y servicios financieros y de distribución).

Las actividades informales que ya operan en un contexto oligopólico no podrían expandirse en forma constante. Estos mercados evolucionan en etapas diversas, dependiendo del crecimiento de la demanda, de la escala mínima de operación, de las posibilidades de aprovechar las economías de escala.

Pero esto no significa que las actividades informales operando en este contexto vayan a desaparecer obligadamente y en un plazo determinado. Existen factores (como las imperfecciones en el mercado de productos y en el de factores, restricciones a la expansión de compañías oligopólicas).

Además de los factores mencionados, existen otros de naturaleza estructural, que resultan de particular importancia en el caso de las actividades que operan con un nivel de calificación muy bajo, como el comercio ambulante.

El resto de las actividades informales requiere, según Tokman, una nueva diferenciación. Algunas que podría predecirse que enfrentarán un mercado oligopólico, aunque en el corto plazo no sea muy evidente, para otras es realmente remota esa posibilidad.

Para él, las actividades de comercio constituyen un caso intermedio. El cambio tecnológico es gradual y las tendencias oligopólicas son menos evidentes. Los elementos que determinan la supervivencia de actividades informales bajo condiciones oligopólicas están muy presentes. Las imperfecciones en el mercado propician una especie de diferenciación de productos, que asegura la permanencia de estas actividades en un lapso mayor que las manufacturas. La ubicación física, las relaciones personales con una clientela estable, a la que frecuentemente se le vende a crédito son elementos que les permiten mantener su participación en el mercado.

Muchos de estos factores están relacionados con el escaso poder de compra de la clientela, pero existen también patrones culturales que dificultan los cambios en los hábitos de consumo, como se observa en países de ingresos más altos y en la que continúan operando estas actividades.

Como conclusión a este enfoque, Tokman señala que para el sector informal en su conjunto, es patente la pérdida de participación en el ingreso. No obstante, esto no significa que el sector vaya a desaparecer.

Pero dada la tendencia del ingreso y el incremento paulatino de la mano de obra, permiten afirmar que si no se adoptan medidas, **el sector experimentará un crecimiento regresivo.**

El crecimiento evolutivo del sector implica ir más allá que proporcionar un “contexto de política favorable”. Se requiere un cambio en el orden económico mundial prevaiente, pero esto no es suficiente *per se*. Para que las medidas adoptadas resulten eficientes es necesario complementarlas con cambios en la distribución del excedente y en la asignación de los recursos. Esto es, medidas que afecten tanto al sector informal como al formal.

El corolario anterior, expresa las demandas contenidas en los discursos críticos de la época. En los años setentas, sobre todo, era usual cuestionar el orden económico imperante, al igual que las relaciones implícitas de poder en que se sustentaba.

Aquí se aprecia una separación o distanciamiento claro, desde el punto de vista ideológico, entre los enfoques de la subordinación que son de corte marxista, y el del Informe de Kenia, que implícitamente sostiene que las relaciones entre el sector formal y el informal son benignas.

El concepto de sector informal

*Finalmente, cada quien alza un lienzo del velo,
para descubrir lo que tiene ganas de ver allí,
en función de su disciplina, de su centro
de interés o de su ideología.*

**THE PURSUIT OF INFORMAL ECONOMIES
S.M. Miller**

UNA PANORAMICA LIGERAMENTE DESILUSIONADORA

La constante que ha acompañado al sector informal, desde su nacimiento es el debate.

El origen empírico y descriptivo de esta noción, fue la base de la polémica posterior, permitiendo que se generaran sucesivas definiciones que han reflejado la diversidad de objetivos buscados y de métodos adoptados.

Esto puede atribuirse en buena medida, al hecho de que la noción de informalidad surge con independencia de los cuerpos teóricos.

Brombley (1978) describe que en el ya mencionado Congreso de Sussex en septiembre de 1971, John Weeks presentó una ponencia que ofrecía un concepto similar al de sector informal que él llamó "sector no enumerado". El Congreso tenía 49 distinguidos participantes de un amplio rango de países y organizaciones, y 10 de aquellos presentes, subsecuentemente fueron miembros de, o al menos estuvieron relacionados a la Misión de la OIT a Kenia en 1972, incluyendo a los dos líderes de la Misión.

En ese Congreso, Keith Hart presentó su multicitada ponencia sobre el sector informal, basada en su trabajo en el vecindario de bajos ingresos de Nima en Accra.

John Weeks presentó una ponencia que revisaba la literatura sobre desempleo urbano, e introdujo el concepto de "sector no enumerado", un cercano pariente intelectual del "sector informal". Aunque Hart y Weeks recibieron muchas críticas sobre sus ponencias, las discusiones del Congreso sirvieron como un resorte para el concepto de sector informal.

En el término de un año, el concepto fue incorporado en una forma substancialmente modificada en el Informe de la OIT sobre Kenia, y poco después el Informe fue debatido en el Parlamento de Kenia, trasladando al sector informal a la arena política.

King (1990) menciona un comentario que hizo entonces John Weeks, miembro de la Misión de Kenia:

La visión ortodoxa se puede encontrar en la ponencia de Singer, con su énfasis casi exclusivo sobre el desempleo, una tajante dicotomía rural-urbana y la evasión de problemas definicionales, metodológicos, ideológicos y de medición. La postura no ortodoxa se encuentra en esta ponencia de Hart, una exposición analíticamente clara y novedosa de una postura hacia la cual gravitó un creciente número de miembros del congreso durante cuatro días. (King, 1990, p.138).

También nos brinda una sucinta descripción, en palabras del mismo autor, acerca de la acogida que tuvo el término:

La Misión de Kenia ofreció la primera oportunidad de poner a prueba esta visión no-ortodoxa (de que el llamado sector urbano tradicional es en realidad innovativo y productivo), y el resultado fue que lo no-ortodoxo se convirtió en la nueva ortodoxia en el término de un año. (p.138)

En 1972, la OIT al trasladar el uso del término de la antropología a la economía, en el Informe de Kenia maneja el término modificando su significado original, y lo presenta como una solución viable a los ostensibles problemas ocupacionales de los países en desarrollo.

Aquí encontramos ya una divergencia entre la noción de Hart y la propuesta de la OIT; el término sufre una clara inversión de sentido: de problema en Hart, se convierte en solución para la OIT. A partir de ese momento, como puede apreciarse en la literatura sobre el sector informal, Hart se convirtió en escasa referencia de pie de página.

El problema que representaba la falta de una definición precisa, se incrementó al paso de los años.

Hart, en el primer documento en que aparece el término “sector informal”, describe a quienes lo integran y lo define por oposición: lo forman quienes no están en el sector formal. No ofrece una definición precisa a lo largo de su trabajo, pues su objetivo era otro: averiguar cómo obtienen sus ingresos para sobrevivir aquellos que no son asalariados, pero ya señala los diversos nombres con que se denominaba al fenómeno y la necesidad de analizarlos.

Tres décadas más tarde, el problema no sólo no desapareció, sino que sigue vigente y acrecentándose en los países del Tercer Mundo y presentándose ya en los del Primer Mundo, aunque no haya acuerdo todavía en cómo llamarlo.

Durante todo este tiempo, han proliferado los estudios desde diferentes y habitualmente contradictorios enfoques, disciplinas, metodologías, ideologías. También se ha acrecentado la lista de los interesados en el fenómeno (académicos, políticos, planificadores, diseñadores de política, economistas, sociólogos, antropólogos, sindicatos, asociaciones privadas, ONGs, agencias internacionales de ayuda, asociaciones de informales...).

En general, el proceso de diseminación de la noción de informalidad ha estado aparejado a la generación de significados cada vez más diversos, en la medida que se aplica a realidades distintas y recibe influencias de diversas disciplinas y corrientes teóricas.

Esa multiplicación de definiciones y la confusión que se ha generado, en términos generales ha sido enfocada de tres maneras:

Una, que sugiere el abandono de la categoría. En este grupo destacan Peattie (1987), Cartaya (1987), Cortés (1990), Rendón y Salas (1990).

Otra, que engloba a quienes han aceptado las críticas a la definición del Informe de Kenia, o ellos mismos han caído en la cuenta de los problemas que entraña persistir en el manejo original del SIU, y han reformulado su visión a lo largo del tiempo, pero sin abandonar el término. Podemos ejemplificar este grupo con los trabajos de S.V. Sethuraman (1975, 1976, 1981); V. Tokman (1975); V. Tokman y R. Souza (1976); V. Tokman (1978, 1987, 1988, 1991, 1994); y para no alargar la lista R. Souza (1980).

Y una tercera, que según Tokman (1987) peca por dejar a un lado la superación de las principales debilidades del marco conceptual lograda en los últimos quince años. (pp. 514 y 519.).

El problema de la definición y significado del SIU es tan grande, que hasta la fecha no se sabe con certeza cuál es la unidad de análisis: si el individuo, la familia, la empresa o establecimiento, o un sector de actividad. Acrecienta la dificultad, el hecho de que, dependiendo de los criterios utilizados para definirlo, puede haber individuos o empresas que pertenecen tanto al sector formal como al informal.

Este asunto se agudiza si consideramos que, por un lado, en la década de los setentas, la OIT (principal promotora del SIU) extendió su estudio a distintas regiones del mundo, como un enfoque válido y prometedor para los problemas de ocupación en los países del Tercer Mundo, regiones que abarcan África, América Latina y Asia.

Por otro lado, en la década de los ochentas el SIU rebasa el ámbito de los países en desarrollo, y se traslada como objeto de estudio y bajo denominaciones muy distintas (economía subterránea, economía no registrada, economía negra, trabajo clandestino...) al mundo desarrollado.

Además de los problemas anteriormente descritos, podrá constatarse la dificultad que implica, en intentar un seguimiento de las transformaciones del término por etapas, regiones, enfoques, autores, marcos teóricos, disciplinas, objetos de estudio, métodos de investigación adoptados, que aunados a los distintos niveles de análisis de los diversos trabajos, obligadamente se traslapan, obstaculizando un seguimiento lineal por cualquiera de las vías mencionadas, a las que obligadamente tendrían que situarse en sub-regiones, países o ciudades, imposibilitando un rastreo nítido del fenómeno en estudio. La misma OIT-PREALC, como se mencionó, describe una trayectoria errática a lo largo del tiempo.(Véase la sección **De Kenia hacia América Latina**).

A continuación exponemos los aspectos más significativos de este permanente debate, que a lo largo del tiempo ha ido acrecentando su complejidad.

Como ya vimos, el Informe de Kenia establece criterios bien definidos para identificar a las actividades informales, criterios que rápidamente fueron modificados, seleccionados parcialmente, o simplemente ignorados. Y es, sobre esta base, que adquiere carta de ciudadanía el término sector informal como hoy lo conocemos.

En este apartado trataremos de mostrar el grado de confusión que reina en torno al concepto de sector informal, confusión que ha permitido que se entable la polémica en un espectro tan amplio, que en uno de sus extremos se localizan puntos de vista que promueven el abandono de la categoría, mientras que en el otro se ubican posturas que dejan a un lado cualquier intento de superación de las debilidades del marco conceptual logradas en años recientes.

Los principales puntos del debate para el período (1970 - 1983) fueron agrupados por Moser (1994) de la manera siguiente:

- Debate definicional:
 - La definición del SIU como función de la técnica de medida.
 - Problema vs. Solución
 - Dicotomía vs. *Continuum*
 - Sector vs. Mercado de trabajo segmentado
 - Modo de producción vs. Escala de producción
 - Categoría ocupacional vs. Forma de organizar la producción.

- Causa y Función del SIU:
 - Estrategia de supervivencia (durante las crisis) para los pobres y aquellos con escaso capital humano.
 - Absorción de la fuerza de trabajo excedente debido al fracaso de los paradigmas del desarrollo.
 - Segmentación del mercado de trabajo para mantener los costos de la mano de obra bajos.

- Capacidad para generar empleo, ingreso y crecimiento:
 - *Entrepreneurship* vs. Estrategia de supervivencia.
 - Restricciones internas vs. Restricciones externas para el crecimiento.
 - Naturaleza del crecimiento del SIU:
 - Involutivo vs. Regresivo.

- Naturaleza de los vínculos con el sector moderno:
 - Autónomo vs. Dependiente-subordinado.
 - Benignos vs. Explotativo.

- Enfoque de política:
 - Neoliberal vs. Neo-marxista.

Sobre el problema definicional sabemos que desde que se reconoció la utilidad del concepto sector informal, los investigadores y diseñadores de política lo han aplicado a una diversidad de información empírica y en muchos contextos diferentes, dando como resultado “una completa confusión sobre lo que significaba el sector informal que en ocasiones *fue sinónimo de los 'pobres urbanos, o de gente viviendo en tugurios o ciudades perdidas, o de las poblaciones inmigrantes de la ciudades'*. *Ciertas ocupaciones han sido tratadas como pertenecientes al sector informal...* (Moser, 1978, p.1051) así, el “grupo objetivo” incluía conjuntos heterogéneos de actividades y gente sin características comunes claramente identificables o analíticamente útiles” (Moser, 1994,p.16)

La carencia de consenso en torno a todo lo que abarca el nombre sector informal, dificulta la comprensión del fenómeno y pone en duda la conveniencia del término.

Lisa Peattie (1987), en una breve revisión del concepto, intenta extraer algún sentido del nacimiento de la idea.

Indica que la dicotomía entre un “sector formal” y un “sector informal” corresponde a una serie de conceptualizaciones dualistas que han marcado el contraste entre dos conjuntos de actividades económicas; una relativamente rentable y privilegiada; y la otra, relativamente en desventaja. Estas conceptualizaciones han sido planteadas tanto para economías desarrolladas como para países en desarrollo; sin embargo, las terminologías han sido distintas.

Apoyándose en la teoría del mercado de trabajo dual (Doeringer y Piore, 1971) considera que existen dimensiones de escala y de historia en los escenarios dualistas. La división entre dos clases de empresas en los países desarrollados, se liga fácilmente a la distinción entre mercados de trabajo “primarios” y “secundarios”, identificando el “empleo precario” en contraste con un conjunto de trabajos estables y económicamente privilegiados.

Doeringer y Piore trataron de explicar el desempleo y la alta rotación en el trabajo que afectaba sobre todo a grupos marginales (negros, jóvenes, mujeres, etc.) en un país desarrollado (Estados Unidos).

Para América Latina, como ya señalamos en otra sección de este trabajo, existe una serie de conceptualizaciones dualistas al amparo de la teoría de la marginalidad, que han tomado la forma de teorías del atraso, o en una corriente neomarxista, acercándose a las ideas sobre el desarrollo desigual bajo condiciones de dependencia económica.

Peattie opina que son orquestaciones sobre un mismo tema: la empresa capitalista moderna irrumpe en una sociedad atrasada, y durante el período que tarda en transformar a esta sociedad, se crea un agudo contraste entre los dos tipos de economía.

La autora señala también que el término “sector informal” evoca una tradición de la economía: la de la contabilidad nacional. Apunta que uno de los atractivos básicos del concepto ha sido la vinculación de la tradición dual con la de las cuentas nacionales pero sin lograr integrarlas.

En su revisión de la historia del concepto, Peattie sostiene que el Informe de Kenia más bien esquivó una definición del concepto, reduciéndolo a *una forma de hacer las cosas*, y yendo aún más lejos señala que...*la OIT al recoger el término de Keith Hart, cambió sustancialmente el concepto. Según Hart, el “sector informal” significa nada más que un espectro de actividades en la economía de subsistencia de los pobres de la ciudad. Los que participan en estas actividades autogeneradas, también participan en el trabajo asalariado. Hart fluctúa entre la terminología de su “sector informal” y otra terminología de la economía política: pequeño capitalismo, ejército de reserva de desempleados y subempleados, subproletariado. Cuando la OIT adoptó el término, lo convirtió en una forma de describir la estructura de la economía en su totalidad, de acuerdo a la terminología de los planificadores económicos.* (p.297)

Continuando con su particular lectura del informe de la OIT sobre Kenia señala:

El concepto de "sector informal" fue lanzado por la OIT con el tono rosa de las tareas del desarrollo para "corregir los desequilibrios". No se trataba aquí de la penetración capitalista de W.A. Lewis ni de la preocupación del reformador por el bienestar social; más bien, la tarea del planificador consistía en una administración sensible. El desempleo crónico, en este sentido amplio, es un síntoma del fracaso del proceso de desarrollo y la tarea de la planificación consistía en arreglar las cosas de tal modo que el sector "formal" y el "informal" pudieran desenvolverse juntos a lo largo de una senda de desarrollo más equitativa y viable.

El concepto de "sector informal" apareció así como una bendición para los interesados en planificación, en una visión más estructuralista y de contabilidad económica. (p.299)

Quizá por su radical punto de vista su trabajo ha sido ampliamente ignorado por los estudiosos del tema.

Es claro que Lisa Peattie no tiene ninguna consideración al denunciar la alteración que del término (porque ella misma argumenta que no es concepto) "sector informal" que hizo la OIT.

*Independientemente de los méritos alcanzados por la caracterización del sector informal de la OIT, de la comprensión que implica de los problemas y del potencial de las pequeñas empresas que comprende y de las recomendaciones de política que haga, la autora atribuye el éxito del concepto a que *concedió de un golpe lo que un abogado llamaría personería a numerosas actividades económicas que de otro modo habrían sido ignoradas por las políticas. Hizo posible convertir en una categoría de la planificación económica a actividades que habían sido tratadas a lo sumo como parte de la sociología o como estrategias de sobrevivencia de las que se ocupan los trabajadores sociales. (p.300)**

Sin embargo, a medida que la popularidad del concepto iba en aumento, también lo eran las críticas respecto a la conceptualización misma. Peattie las divide *grosso modo* en dos categorías.

La primera se refiere a los problemas de definición a partir de un problema de contabilidad. El asunto consistía en definir qué fenómenos pertenecen a esa categoría. A partir del criterio adoptado por la OIT ¿cómo podía determinarse qué tipo de ocupaciones iban a ser consideradas como de fácil acceso? (esta interrogante es retomada en estudios posteriores: Fields.1990; Lachaud, 1990). La "pequeña escala" ¿se refiere al lugar de trabajo o a la empresa?

Para sintetizar las dificultades definicionales se remite al trabajo de Moser :

El sector informal es demasiado amplio para poseer un significado; en un extremo es un reservorio de fuerza de trabajo excedente, en el otro, un empresario, calificado con altos ingresos; en un extremo una proliferación de empresas residuales de naturaleza regresiva, en el otro extremo del espectro, empresas dinámicas evolutivas. (p.302)

Moser (1984) ya se refiere a lo que sería llamada la heterogeneidad del sector informal.

Esta descripción resultó una aceptable salida para aparentemente resolver el problema que se había presentado ante la evidencia de que el sector informal no podía clasificarse exclusivamente en una visión dicotómica:

Ni todos sus integrantes eran pobres, ni todos eran mano de obra sin calificar, ni todos estaban esperando ingresar al sector formal.

El segundo grupo de interrogantes en torno al sector informal, Peattie lo ubica en los partidarios de la tradición dualista, que asimilando la dicotomía “formal-informal” a los debates sobre el desarrollo del capitalismo, tratan de dilucidar el papel del “sector informal” en el desarrollo, además de las relaciones que guarda con el “sector formal”.

Estas interrogantes están incluidas en la sección **Ocupaciones no asalariadas**, y ligan la discusión del sector informal a la tradición de la economía política marxista, por medio de estudios estructuralistas, algunos de ellos poniendo el acento en la subcontratación.

Por otro lado, la autora señala que otro de los atractivos del concepto radica en su apertura a la planificación del desarrollo.

La apertura es conceptual y metodológica. Además ha abierto espacios para consideraciones políticas e incluso morales. Mantener el término “sector informal” en los términos de referencia de la planificación económica resulta para algunos como la última trinchera de defensa de una preocupación por los pobres. (p.305)

Sin embargo, hace notar que el término **no funciona como una categoría de bienestar social o de ingreso**. Señala la gran cantidad de evidencia de que *los ingresos entre los empresarios de pequeña escala cubren un amplio espectro, desde la pobreza extrema hasta muy arriba del promedio, y de que existe un segmento importante de ingresos bajos entre los trabajadores de las firmas más grandes. (p.305)*

Finalmente, Peattie concluye en la inutilidad del concepto:

- No funciona como marco para considerar los problemas de la pobreza *porque es factualmente incorrecto, pues como quiera que se le defina no es necesariamente una categoría en la cual ubicar a los pobres.* (p.306)

-Como categoría de contabilidad económica *es en principio atractivo pero débil en la ejecución. Desde que es imposible de definir, es naturalmente imposible de asirse en el mundo real en el que la información se recoge: más aún, al identificársela con las actividades no reguladas y, por lo tanto, no enumeradas de la economía, por definición va a quedar fuera de los alcances de la medición.* (p.305) (El subrayado es nuestro).

-Tampoco mejora el análisis estructuralista. *El sector informal es una categoría identificable en términos de tamaño de firma o de empresa y modo de organización; derivar de esta categoría un análisis estructuralista sólo es posible imputando a esta categoría insustancial, las funciones económicas que el analista tiene por tarea identificar. El resultado es un razonamiento circular.* (p.307) (El subrayado es nuestro)

También considera que si se insiste en pensar el mundo de acuerdo con una división entre “formal” e “informal”, se estarán ignorando eslabonamientos de vital importancia para el funcionamiento de las políticas. El problema, concluye, es un vacío entre las categorías y conceptualizaciones del análisis macro y el funcionamiento de la economía en el nivel institucional.

Esta es la opinión crítica de Peattie sobre la ambigüedad definicional aún no resuelta.

El Informe de Kenia se erigió en el punto de referencia, pero se modificó la idea de Hart: la sobrevivencia pasó a segundo término.

La OIT puso el acento en las capacidades del sector informal para generar empleo productivo. Focaliza al SIU en las unidades económicas de pequeña escala, reduciendo así el amplio espectro de las oportunidades informales de ingreso descritas por Hart. Por esta razón, no forman parte de su enfoque las actividades delictivas.

Recién publicado el Informe de Kenia, surgieron también sus críticos, Weeks (1973), Leys (1975).

Para Weeks, la dualidad en el sector no-agrícola, se define no por las características inherentes a cada sector (como lo postula el Informe de Kenia), sino a través de su posición estructural en la economía urbana.

Una línea de continuidad entre Weeks (1973) y el Informe, es en cambio, la relación que existe entre las regulaciones del Estado y el SIU. En este sentido, este autor es pionero de la noción de regulación, si bien es hasta la década de los ochentas que cobra fuerza este argumento y se difunde esta visión (De Soto 1987; Roubaud 1995; Thomas 1992).

A un escaso año de la publicación del Informe de Kenia, y dos de la conferencia de Sussex -en la que participó Weeks- resulta evidente el cambio de foco y por lo mismo de significado, de la noción original de informalidad de Hart.

Las estrategias de sobrevivencia de los sujetos, así como las oportunidades de ingreso informales de los mismos, son soslayadas.

Del mismo modo, se suscitan distintas críticas basadas en los diversos tópicos del Informe; en el caso de Weeks, implícitamente cuestiona la planeación económica del Estado y los modelos de industrialización promovidos por éste en el mundo subdesarrollado durante la década de los sesentas, sostenidos en la inversión extranjera de gran escala.

En este trabajo de Weeks encontramos ya la predominante visión económica, y lo único que persiste de Hart es la visión dualista de la informalidad.

Una característica, aspecto, inherente a los análisis marxistas sobre la dualidad formal-informal, es ocuparse de los vínculos existentes entre ambos sectores, así como la naturaleza de estas relaciones y del proceso de desarrollo del SIU: si es de carácter evolutivo o regresivo, dependiendo de si estas relaciones se consideran benignas o de explotación.

Este planteamiento sobre las posibilidades futuras del SIU forma parte medular del debate; sin embargo, la idea original aparece antes de que emergiera la noción de SIU: se localiza en el trabajo de Geertz (1964), siendo John Weeks, en su trabajo de 1973, el único autor que le ha rendido crédito.

Para Moser (1978) en este trabajo, Weeks considera implícitamente, benignas las relaciones entre el SIU y el sector formal.

También en este trabajo, Weeks, de manera marginal, se refiere al ejército industrial de reserva: *...los mismos factores que generan una gran reserva de fuerza de trabajo, también reducen la capacidad del sector informal de absorberlo en una manera progresiva.* (1973.p.80)

Leys (1975) adopta un enfoque marxista en su crítica al Informe de Kenia.

En su trabajo encontramos nuevamente un distanciamiento respecto a la visión de Hart.

Su análisis se centra en el problema de la explotación de la mano de obra del sector informal por el sector formal. A fin de cuentas, no es más que mano de obra barata a disposición de las grandes empresas..

Hart, en ocasiones utiliza terminología marxista (ejército industrial de reserva, subproletariado), pero su metodología y argumentación no corresponden a este enfoque.

En América Latina PREALC promueve y adapta la noción de informalidad. En su documento de 1976, establece la perspectiva inicial adoptada por la OIT en estas latitudes.

Son visibles, en este documento, los intentos por proveer de sustento teórico a la informalidad. Contrasta en este punto con el Informe de Kenia, y por esta razón da pie al abigarrado conjunto de investigaciones posteriores.

En esta etapa, mucha de la investigación generada en América Latina está más cercana a la noción de informalidad de Hart, aunque explícitamente no se mencione.

A partir de la publicación del Informe de Kenia, se consolida al SIU dentro de un marco de análisis dualista. Esto fue más notorio durante los primeros años de la década de los setentas. Además, el cambio de significado del SIU fue paralelo a los campos de análisis que fueron incorporándose al estudio del SIU (mercado de trabajo, el rol del Estado, la empresa, etc.).

Entre las más importantes distinciones definicionales dentro del marco de análisis dualista, y que ilustran los nuevos temas incorporados en esos años, se encuentran las de Hart, Mazumdar, Weeks, el Informe de Kenia y Sethuraman.

Ya mencionamos que, para Moser la dicotomía original de Hart (1973) estaba basada en la distinción entre asalariados y auto-empleados, siendo la variable clave el grado de racionalización del trabajo.

Esta variable introducía en la noción un rasgo característico de las empresas, no de los individuos. Remite hacia la unidad productora y su organización así como su grado de burocratización, más que hacia los individuos en situación precaria.

Si bien esta es la referencia más común que se hace de este autor, ya señalamos en el apartado **La Transición**, que las oportunidades informales de ingreso fueron el foco de ese trabajo. El término surge al

describir las estrategias de sobrevivencia de los sujetos, asunto que pasa desapercibido al enfocarse en el empleo – auto empleo.

Esto hace evidente que la unidad de análisis no estaba clara desde la primera noción de informalidad, acarreado consigo los problemas definicionales posteriores.

Mazumdar (1976) basó su dicotomía en algo mucho más específico: el mercado de trabajo urbano.

Establece el contraste entre el sector informal “desprotegido” y el sector formal “protegido”.

La distinción básica fue el hecho de que en el sector formal existían una serie de regulaciones creadas tanto por los sindicatos como por el gobierno, en relación a los salarios y las condiciones de trabajo.

Esto se convertía en una barrera de entrada para los aspirantes a un puesto.

El punto de vista de Mazmudar está fuertemente influido por la teoría del mercado dual de Doeringer y Piore(1971), a la que ya hicimos referencia.

Weeks (1973, 1975), como Mazumdar, enfatizó el rol del Estado, pero con otra perspectiva.

Su distinción de los dos sectores se enfocaba en *las características organizacionales de las relaciones de intercambio y la posición de la actividad económica vis-a-vis el Estado*, y explica que el sector formal, que incluye al Gobierno y a la iniciativa privada, es oficialmente reconocido, alimentado y regulado por el Estado, a través de mecanismos tales como tarifas, cuotas de protección, *import tax rebates*, controles monetarios selectivos, otorgamiento de licencias, etc.

Por el contrario, el sector informal opera fuera de este sistema de beneficios y del acceso a las instituciones formales de crédito.

A su vez, el trabajo de S.V. Sethuraman (1976a; 1976b; 1981) suministró la definición , el enfoque metodológico y los lineamientos de política para las agencias internacionales (OIT) hacia América Latina: *...unidades de pequeña escala involucradas en la producción de bienes y servicios con el objetivo principal de generar empleo e ingresos a sus participantes, pese a las restricciones de capital, tanto físico como humano, y del saber hacer (knowhow).* (Sethuraman, 1981,p.17)

La redefinición de Sethuraman está basada en el reconocimiento de que las características identificadas en el Informe de Kenia no constituyen una definición; el problema era de criterios múltiples, tales como *cada criterio puede ser utilizado para definir un universo propio*.

Su selección de la *actividad o empresa como la unidad básica de la dicotomía, implica que la economía urbana es vista como un continuum de empresas dedicadas a la producción de bienes y servicios*. (idem.p.15)

Las actividades pueden ser clasificadas sobre la base de una o más de estas características: modo de producción, forma de organización, y escala de operación. Las empresas del sector informal pueden ser ubicadas, catalogadas como *pertenecientes al nivel más bajo del continuum de empresas urbanas*.

Así el sector informal podría *esperar, en principio, superar con el tiempo las restricciones de capital y de habilidades, y asimilarse con las empresas*.

La característica que divide las unidades del sector informal y las pequeñas empresas *es su orientación; donde las primeras están motivadas principalmente por la creación de empleo, las últimas están preocupadas por la maximización de ganancias*. (1981, p.17)

La definición de Sethuraman tiene significado analítico, y llevó a la conclusión de que el valor agregado por trabajador –el nivel de la productividad del trabajo- provee una atractiva y sencilla medida para distinguir los dos subsistemas dentro de las economías urbanas, con el sector formal mostrando una alta productividad del trabajo y el sector informal una baja productividad.

Esta subcategorización dentro de un marco de análisis dualista, tenía la intención de identificar áreas más dinámicas dentro del sector informal para que las medidas de políticas fueran dirigidas específicamente a ellas.

Todo dependía sobre *qué información se recolecta del sector informal y cómo se analiza*, particularmente sobre la naturaleza de la relación entre los sectores formal e informal. (Sinclair, 1976).

Aunque Sethuraman maneja la idea de un *continuum* de las actividades económicas, no una dualidad, contrasta con el punto de vista de investigadores adscritos a la corriente marxista que también apoyan la idea del *continuum* (Gerry, 1974,1798; Moser, 1977,1978; King, 1975...). Implícitamente asume que las relaciones entre los dos sectores son benignas:, y aún mas, que con el tiempo, el sector informal podría transformarse en un conjunto más de empresas de la economía. Sus argumentos subyacentes son los mismos que han alimentado la visión de la OIT del sector informal desde 1972.

Desde el Banco Mundial, Mazmudar suministró una definición diferente del sector informal al concentrarse en las distorsiones del mercado de trabajo urbano:

La distinción básica entre los dos sectores reside en la idea de que el empleo en el sector formal de alguna forma está protegido, por lo que los niveles salariales y las condiciones de trabajo en este sector no están disponibles, en general, a los que buscan trabajo, a menos que de alguna forma logren cruzar la barrera de entrada. Esta clase de "protección" puede deberse a la acción de los sindicatos, del Gobierno, o de ambos actuando juntos. (Mazmudar, 1975,p.1)

El mercado de trabajo del sector formal, se caracteriza por una baja rotación de trabajadores, dificultad de entrada, técnicas intensivas en capital y empresas de gran escala.

Este enfoque del Banco Mundial se centra en las distorsiones del mercado y las políticas gubernamentales que favorecen al sector protegido. La legislación sobre salarios mínimos y la existencia de contratos colectivos son las más representativas.

Por esto, las recomendaciones de política se dirigieron hacia la reducción de las distorsiones del mercado de trabajo para hacer más fácil el ingreso al sector formal a un mayor número de trabajadores. También se incluyeron políticas de fomento de actividades intensivas en mano de obra para incrementar la tasa de crecimiento del empleo en el sector formal.

Cuando Sethuraman resumió el conocimiento que existía sobre el sector informal en 1981, estaba muy claro que el problema de encontrar una definición aceptable estaba aún por resolverse. Después de revisar la literatura, concluyó que los intentos para definir el sector informal como en el Informe de Kenia, esto es, enumerando sus características, continuaban siendo ambiguos.

Mientras el Informe había tratado de cristalizar ideas sobre los dos sectores...el universo del sector informal permanece vago a causa de los múltiples criterios: cada criterio puede ser usado para definir un universo en sí mismo. Consecuentemente, uno no se encuentra seguro sobre el universo al que el término sector informal se refiere. (Sethuraman, 1981, p.16)

Al intentar una definición del sector informal, subrayó la importancia del empleo:

Quizá el rasgo distintivo de las empresas del sector informal es que hicieron su aparición, no tanto en respuesta a las oportunidades de inversión como en el sentido neoclásico, sino por la necesidad de crear el propio empleo. Así, el acento estuvo en la generación de empleo, y no en la búsqueda de oportunidades adecuadas de inversión, esperando una ganancia. Los individuos o "entrepreneurs" que se relacionan con las empresas del sector informal, no son capitalistas en el sentido clásico de la palabra, en la búsqueda de

outlets de inversión. Puesto que muchos de ellos son migrantes a las áreas urbanas en busca de empleo, y ya que pocos poseen un capital suficiente, o educación, o habilidades, la característica clave del sector informal, parecería ser que las empresas emergen pese a la falta de capital y habilidades necesarias (p.16, subrayado en el original).

Esta reflexión de Sethuraman, en el fondo reconoce los planteamientos de Hart (1973). Si bien la OIT trató, en el Informe de Kenia y en trabajos similares, incluyendo al propio Sethuraman, de resaltar el carácter empresarial, productivo del sector informal, años más tarde se reconoce, aunque no abiertamente, el planteamiento principal de Hart: los individuos buscan oportunidades de ingreso para sobrevivir. El empleo autogenerado por lo que Sethuraman llama “empresas del sector informal” es el medio a través del cual estos sujetos lo obtienen.

Thomas (1992) hace notar que los trabajos de Mazmudar, Sethuraman. Weeks, fueron llevados a cabo principalmente por economistas, quienes se concentraron en tales factores económicos como mercados, la intensidad de capital de las empresas, formas de empleo y, en el caso de Sethuraman, los objetivos del *entrepreneur*.

Lo que tienen en común es que sus distinciones entre los sectores informal y formal están basadas en criterios que no llevan a una clasificación *teórica* de actividades: por ejemplo, sabiendo que el sector formal comprende mercados de trabajo protegidos, no le dice a uno *a priori* qué actividades o empresas se encuentran en el sector formal. Además, algunos de los criterios son difíciles de utilizar empíricamente.

Mientras que en los sectores en los que hay salarios mínimos o negociación colectiva, son fáciles de observar, otras formas de “distorsiones” del mercado de trabajo son menos obvias y, dada la suspicacia de la mayoría de los economistas a la información psicológica, la distinción basada en el empleo o en objetivos que generan ganancias de los *entrepreneurs* son difíciles de detectar.

Sin embargo, el sector informal no ha sido el coto exclusivo de los economistas, sino también de antropólogos, geógrafos y sociólogos, y sus enfoques y conclusiones de alguna manera han sido distintos de las de los economistas.

Sus puntos de vista se dieron a conocer a una amplia audiencia a través de la publicación en la Edición Especial sept-oct 1978 de la revista WORLD DEVELOPMENT sobre *El Sector Informal Urbano: Perspectivas Críticas*.

Además de poner en evidencia un número de objeciones a las definiciones del sector informal en la literatura sobre el desarrollo, y los supuestos hechos sobre la independencia del sector informal del formal, y la naturaleza benigna de los contactos entre ellos, los críticos cuestionaron el valor del enfoque dualista de dos

sectores. En su presentación a la Edición Especial, Brombley (1978 p.1034-5) enlistaba nueve deficiencias de la clasificación informal-formal:

Primero: es una clasificación muy cruda y simple, que divide todas las actividades económicas en dos categorías.

Segundo: La división informal-formal es lógicamente inconsistente al suponer que diversas variables diferentes pueden utilizarse para categorizar una actividad económica dada en los sectores formal o informal, y sin embargo, ningún procedimiento de análisis multivariado se utiliza en las clasificaciones.

Tercero: muchos investigadores que usan una terminología y clasificación dualista se inclinan a asumir que los dos sectores son o están esencialmente separados o independientes, cuando lo más probable es que están en un continuamente fluctuante estado de interacción y que partes de un sector pueden ser dominadas y aún creadas por partes del otro sector.

Cuatro: frecuentemente se cree, equivocadamente, que una sola receta de política puede ser aplicada a todo el sector informal.

Quinto: hay una curiosa tendencia a percibir el sector informal como exclusivamente urbano.

Sexto: *There is a great lack of clarity as to what else exists as well as the 'formal sector' and the 'informal sector'.*

Séptimo: al "sector informal", frecuentemente se le describe como teniendo un presente, pero no un futuro, precisamente por aquellos que pretenden ayudar al "sector informal".

Octavo: hay una tendencia a confundir vecindarios, hogares gente y actividades con empresas. La división formal-informal es inaplicable a mucha gente porque trabajan en ambos sectores en diferentes etapas en sus ciclos de vida, épocas del año, e incluso horas del día. En general, únicamente las empresas pueden ser correctamente clasificadas en uno u otro de los dos sectores, y las extrapolaciones de clasificaciones de empresas a las descripciones de actividades, gente, hogares y vecindarios, frecuentemente conducen a confusión y error.

Noveno y último: hay una tendencia a considerar que "el sector informal urbano" y "los pobres urbanos" son sinónimos.

Estos nueve puntos establecen sucintamente los problemas metodológicos enfrentados y aún no superados por los estudiosos del SIU: el problema definicional y el derivado de éste por extensión, el problema de la unidad de análisis. No se sabe con certeza cuál es, si la familia, el individuo, un sector de actividad o la empresa o establecimiento.

En los primeros años de los setentas, como ya habíamos mencionado, el debate era entre *visiones evolutivas liberales neoclásicas y radicales neo-marxistas* (Brombley, 1978).

La primera de ellas sostenía que las políticas pueden formularse para llevar los “beneficios” del desarrollo a los pobres, y la segunda, por el contrario, mantenía la idea de que únicamente un cambio radical en la estructura económica puede mejorar la situación de todos aquellos inmersos en el llamado “sector informal”.

Las discusiones de política reflejaban diferentes concepciones de la estructura y funcionamiento del sistema socioeconómico y el papel del Estado dentro de él.

En contraste con la dicotomía sector informal – formal, los críticos sugirieron un *continuum* de actividades económicas, pero subrayaron la importancia de las dimensiones políticas y sociales del desarrollo, y las relaciones entre “empresas de pequeña escala” y el “sector capitalista”.

Para algunos, el punto de inicio fue el concepto (¿de Marx?) de *petty commodity production*, una forma de producción que existe en los márgenes del modo capitalista de producción, pero de cualquier manera está integrada y subordinada a él (Moser, 1984. Pág. 146); MacEwen Scott (1977) lo define con tres elementos cruciales: producción de mercancías para el mercado (orientada a la producción de valores de cambio más bien que valores de uso), producción de pequeña escala (los factores asociados con ésta incluyen el volumen de producción, tamaño de la fuerza de trabajo, monto de capital y nivel de tecnología), los medios de producción son propiedad del productor (con una división del trabajo muy reducida dentro de las empresas).⁴⁰

Fueron sugeridas varias ventajas para este enfoque, en particular que podía explorar más completamente las complejidades de la relación entre los sectores informal y formal. Ejemplos en producción fueron los análisis de la dependencia de productores de pequeña escala con productores de gran escala, a través de la subcontratación y el uso de trabajo a domicilio (*homeworkers*), y la utilización en la distribución al menudeo de

⁴⁰ Para una discusión de las implicaciones de *petty commodity production* para el análisis de clase y la conciencia de clase, véase LeBrun y Gerry (1975), Portes (1978), Moser (1978), Kennedy (1979), Gerry y Birbeck (1979), Middleton (1979) y Burja (1982), entre otros.

"agentes" que hacían sus propios depósitos, por lo tanto liberando a la matriz de los riesgos inherentes. (Moser, 1978, p.1056).

El análisis alternativo del "sector informal" no solamente contiene elementos socio-políticos, sino que estos críticos de la dicotomía sector formal-sector informal, tienen una respuesta política a la pregunta de por qué, si tenía defectos, el concepto de sector informal había ganado tanta popularidad:

La validez intelectual del concepto, fue, para mucha gente, secundario a sus implicaciones de política económica. Provee la base para el tipo de políticas que la corriente principal de la comunidad internacional de desarrollo deseaba recomendar a Kenia y otros países del Tercer Mundo. En otras palabras, el concepto de sector informal fue adoptado porque surgió a través de canales efectivos de comunicación, en un momento conveniente, y porque encarnaba las implicaciones de política económica que eran convenientes para las organizaciones internacionales y gobiernos moderados. El apoyo del sector informal, parecía ofrecer la posibilidad de *ayudar a los pobres sin ninguna amenaza grande para los ricos*, un compromiso potencial entre presiones para la redistribución del ingreso y la riqueza, y el deseo de estabilidad de la parte de las elites económicas. (Brombley, 1978)

Cathy A. Rakowski (1994) hace un balance sobre la continuación del debate en el período 1984-1993, último trabajo que conocemos sobre el tema.

Las características principales del debate han sido la permanencia de los temas iniciales y la emergencia de nuevos ligados a la reestructuración económica y política en el marco de una recesión mundial.

Un cambio importante ha sido el desplazamiento de un extendido sector informal como un problema para el desarrollo (o un indicador del fracaso de los paradigmas del desarrollo) a un énfasis en el sector informal como una ventaja o solución a la crisis económica y a la pobreza.

Los debates persistentes son acerca de los problemas definicionales y la metodología. (Roberts, 1991; Portes y Sassen-Koob, 1987; Biggs, Grindle, y Snodgrass, 1988; Tokman, 1987), pero su relativa importancia y el foco han cambiado. En los setentas se gastó mucha energía discutiendo sobre la terminología y sobre si el sector informal era la mitad de una dicotomía o parte de un *continuum*. Los métodos de estudio (análisis de encuestas, estudios de caso, investigación etnográfica) y las limitaciones de las técnicas existentes también dominaron la discusión.

En los ochentas, la energía de la investigación cambió, se enfocó a entender el fenómeno sin importar cómo se le llamara (Peattie, 1987).

Como resultado de esto, para la década de los noventas se utilizaban ya una multiplicidad de términos virtualmente intercambiables.

Estos incluyen *informalidad* (operando fuera o en los límites del contexto de regulación), *actividad informal*, *auto-empleo*, *sub-contratación*, *microempresa*, *sector informal*, *economía de mercado negro o subterránea*, *trabajo eventual*...

Términos que fueron populares como *dualismo económico*, *continuum*, *petty commodity production*, *marginalidad*, *sector tradicional*, pasaron a segundo término.

Los individuos que se dedican a las actividades informales también son llamados informales, *los pobres*, *trabajadores desprotegidos*, *entrepreneur*, y ocasionalmente *pequeños productores*, *trabajadores eventuales*.

Aún más importante, es el que la investigación en los noventas considera el rol de la ideologías (de derecha e izquierda) en la conceptualización y la formulación de políticas económicas. (Annis y Franks, 1989; Cameron, 1989b), y a la inversa, algunos analistas de política, sostienen que el crecimiento del sector informal puede reorganizar el trabajo, la organización social, las relaciones Estado-sociedad, y tener impacto en la implementación de políticas y la autoridad del Estado (Franks, 1989; Cameron, 1989b.)

El concepto actividad informal desarrollado en el seno de la OIT asocia al conjunto de dimensiones propuestas para operacionalizar el concepto sector informal (utilización de tecnologías simples y mano de obra con bajos niveles de calificación; localización en mercados competitivos y en algunos segmentos de mercados oligopólicos concentrados, que en conjunto determinan la facilidad de acceso al mercado)⁴¹ una serie de indicadores, algunos comunes y otros específicos, a los sectores económicos: manufactura, construcción, transportes, comercio y servicios. Indicadores que aplicados a las empresas y combinados en un índice permitirían clasificar a las actividades como informales. . Uno de los criterios empíricos común a los cinco sectores es que la actividad económica informal:

Opera sobre una base legal, contraria a las regulaciones gubernamentales. (. S. V. Sethuraman, 1976, P. 81) Que en esencia constituyó el núcleo de la noción de informalidad en boga durante los años ochentas: las actividades extralegales.

⁴¹ Véase Víctor Tokman, "DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO: EL SECTOR INFORMAL URBANO EN AMÉRICA LATINA", en Rubén Katzman y José Luis Reyna, comp. *FUERZA DE TRABAJO Y MOVIMIENTOS LABORALES EN AMÉRICA LATINA*. MÉXICO, El Colegio de México, 1979, PP. 76-77.

Desde Europa, Jacques Charmes (1990), considera importante una revisión crítica del concepto sector informal para poder establecer la manera más adecuada de medirlo.

Desde que el concepto de sector informal fue implementado frecuentemente ha sido asociado con pobreza, subempleo y desempleo; esta confusión es lamentable porque, mientras estos fenómenos pueden traslaparse, lo hacen únicamente en parte y hay alguna evidencia empírica que, reconocemos no puede ser generalizada, para indicar que su intersección no es siempre, o aún frecuentemente, el aspecto esencial de lo que es ahora conocido por acuerdo general como el sector informal. Esta ambigüedad se originó con el concepto mismo y en las sucesivas y frecuentemente contradictorias definiciones dadas al término: estas definiciones están vinculadas con la existencia y contenido de las fuentes estadísticas disponibles utilizadas para medir el fenómeno, fuentes que más tarde afectaron los métodos específicos de investigación empleados para llegar a un entendimiento del sector informal. (Charmes, 1990, pp.11-12).

Una de las aportaciones más importantes de su trabajo es el hecho de señalar las dos vertientes principales o caminos que tomaron las investigaciones sobre el sector informal, dependiendo del **objeto de estudio y la unidad de observación que adoptaron.**

Para él, al principio (década de los setentas), el sector informal fue definido en términos de marginalidad y pobreza, siguiendo la tradición de las teorías del despoblamiento rural de M..P. Todaro y D. Mazmudar.

Indica que muchas investigaciones adoptaron este punto de vista en América Latina, siendo la pobreza y los estilos de vida su objeto de estudio, y su unidad de observación el individuo y la familia.

En cambio, en Africa las investigaciones tomaron otro rumbo.

La empresa, actividad o establecimiento fueron tomadas como unidad de observación, y los métodos de organización o administración como objeto de investigación. De ahí que se esperara que el sector informal, o al menos la parte de él que pudiera ser modernizada, fuera un medio productivo de absorción del excedente de fuerza de trabajo.

Evidentemente esta visión comprendía un punto de vista mucho más optimista acerca del futuro del sector informal.

La pregunta es obligada: ¿ por qué tomar unidades de análisis diferentes para estudiar el mismo problema?

Charmes explica que en Africa se tomó la empresa como unidad de análisis debido a que esas estadísticas son las únicas disponibles, y hay una escasez de censos de población e información sobre ingresos.

Al contrario de Peattie (1987), revalora el concepto de la OIT, argumentando que el Informe de Kenia contenía en estado embrionario ese doble concepto de sector informal...*asociando las actividades informales (en las calles o en establecimientos improvisados y el trabajo a destajo) y la producción y la producción y servicios técnicos y el pequeño comercio.* (Charmes, 1990, p.13)

Sin embargo, reconoce el problema que implicó abarcar actividades de naturaleza distinta:

Desde entonces varios estudios se han hecho siguiendo uno u otro de estos caminos, impidiendo la emergencia de una definición clara y sencilla del fenómeno, mientras lo inadecuado de los conceptos y lo limitado de las muestras restringieron lo decisivo de las recomendaciones. (p.13)

Distingue entre las definiciones de criterios múltiples y las definiciones funcionales.

Las primeras, basadas en la teoría clásica de la competencia, consideran al sector informal como una ilustración de la economía de mercado pura y perfecta, pero segmentada, sin lazos directos con el mercado moderno. La definición más conocida es la ofrecida por el Informe de la OIT sobre Kenia.

Sin embargo, algunas de estas características resultan demasiado complejas y no pueden ser reducidas a la simple observación: la facilidad de entrada, por ejemplo, ha sido motivo de estudios posteriores. (G.Fields,1990 entre otros).

Según Charmes, estas definiciones de criterios múltiples han sido criticadas por su dualismo.

El segundo grupo de definiciones, las funcionales, conocidas como de pequeña producción, enfatizan las interrelaciones entre el sector formal y el informal. Además, analizan el papel que juega la pequeña producción en el desarrollo del capitalismo, o al menos en el mantenimiento de su rentabilidad.

Para el autor, este segundo grupo de definiciones, definen al sector informal como una reserva de trabajo de la que el sector moderno toma lo que necesita y rechaza lo que ya no le es útil, y como un lugar de reproducción de aquella al más bajo costo.

La serie de definiciones que se han generado sobre el SIU tropiezan con un obstáculo, reconocido por el propio Charmes, y que no ha sido resuelto hasta la fecha: la existencia de actividades con

características de ambos sectores, dependiendo del criterio que se utilice, y además la tendencia observable a la combinación de individuos, empresas y familias.

No está claro si todos o sólo algunos o incluso sólo uno de los aspectos propuestos en las definiciones deben estar presentes en cada momento para que una actividad sea considerada como parte del sector informal.

El criterio de nivel de ingresos para definir al SIU constituye para Charmes un enfoque radicalmente distinto, ya que se refiere a una característica individual y no a una de empresa o de actividad.

Como ya se había señalado, las tesis latinoamericanas sobre la marginalidad, sin duda tuvieron amplia influencia en el uso de este criterio para definir al sector informal. Los informes del PREALC sobre este sector, son una muestra de las estimaciones del empleo en el sector informal basado en este método.

Charmes señala también que, el informe de la OIT sobre Kenia tuvo en cuenta también la problemática de los trabajadores pobres, pero debido a la ausencia casi total de estadísticas sobre ingreso en Africa, las investigaciones tuvieron que basarse en las pequeñas empresas.

Finalmente reconoce los principales obstáculos con los que tiene que lidiar el concepto de sector informal:

Más que el problema de su carácter dualista, considera la ambivalencia o ambigüedad de las situaciones de los individuos que supuestamente pertenecen al sector informal, así como la heterogeneidad del sector: abarca un espectro de actividades amplio (desde nuestro punto de vista inabarcable) que comprende desde lo ilegal, lo desempeñado en las calles, en la casa, en pequeñas empresas que en ocasiones tienen acceso al sector moderno; igualmente pertenecen prácticas de subsistencia que otras que permiten la acumulación de ahorro, dificultando la determinación del papel y la escala de cada uno de los elementos que constituyen el sector informal.

Por todo esto, considera que el trabajo estadístico debe contemplar encuestas de hogares más que de empresas, ya que las últimas abarcan únicamente una parte visible de este conjunto de actividades.

No obstante, recomienda que deben de ser diseñadas con el objetivo específico que se persigue y deben reconstituir los resultados de la actividad económica sobre la base de la actividad genuina o de cuestionarios de empresa.

A todo esto, Charmes señala lo siguiente:

La investigación sobre la pobreza y las actividades de los más pobres necesita ser distinguida de la investigación del sector informal, que tiene un ámbito mucho más amplio, y diferentes unidades de observación y análisis. Si las actividades de los más pobres se encuentran en la parte principal del sector informal (aunque algún trabajo reciente sugiere lo contrario), a esta categoría, de cualquier manera, le falta un largo camino para formar el grueso del sector informal. (Charmes, 1990, p.15)

En Africa sub-sahariana , la experiencia y el análisis han mostrado que el método de administración (management) -- en particular el uso de procedimientos contables- parece ser el criterio más apropiado según Lachaud (1990). El proceso es de resta. El sector informal consiste en todas las actividades urbanas, menos las empresas modernas, es decir, aquellas que utilicen procedimientos estandarizados de contabilidad, quedarán fuera.

Este tipo de medición cubre, según Lachaud, ya sea por su naturaleza o por sus *displays signs*, actividades que son visibles a un observador externo. Pero si se considera que las actividades informales pueden ser entendidas en un sentido amplio, y que el trabajo en la casa puede ser incluido en la definición (se refiere al sector informal "no localizado" de Baris, 1980 y Charmes, 1982), evidentemente se tropieza con un problema.

Además dado que el sector informal, definido por el procedimiento de resta ya señalado, abarca un conjunto heterogéneo de actividades, aun cuando se deje fuera al servicio "no localizado", y se decida incluir todas las actividades visibles, se complica el método de análisis. Según Lachaud, para algunas actividades (pesca, comercian en el mercado y fuera de él, vendedores itinerantes y construcción), las encuestas basadas en la empresa han tenido que recurrir a procedimientos específicos cuya eficiencia no puede ser garantizada siempre.

Por otro lado, y en apoyo a nuestro punto de vista, que relaciona el significado que se le da al sector informal a lo largo del tiempo, es decir, el aspecto del mismo que resulta más relevante dependiendo del país y del contexto, Lachaud afirma que en los países africanos, desde principios de los 80's, a la luz de los desarrollos macroeconómicos, el sector informal ha comenzado a apreciarse no solo como un elemento esencial del mercado de trabajo sino como un aspecto clave de equilibrio dentro del sistema social en su totalidad.

La disparidad entre la información requerida y la disponible sobre el mercado de trabajo, ha dado lugar al crecimiento del número de investigaciones empíricas. Básicamente, el objetivo ha sido obtener información que pueda ser utilizada a tres niveles: cuentas nacionales; aproximación macroeconómica al problema del empleo y diseño de proyectos de desarrollo.

En Africa, las investigaciones empíricas basadas en la empresa han contribuido notablemente al entendimiento de las características macro y micro económicas de este sector, y de sus limitaciones

inherentes. (Lachaud, 1990), no obstante, puede notarse que en el contexto africano sólo unas cuantas investigaciones han cubierto totalmente el sistema productivo urbano (Lachaud, 1984; Ahounou, 1988).

El término sector informal sugiere que hay una clara línea divisoria entre este sector y otros, y que hay homogeneidad dentro de este sector y heterogeneidad frente a otros sectores. Tal visión podría ser engañosa, puesto que esta aparentemente estricta clasificación puede presentar rupturas en lo que de hecho es un espectro continuo (Penovil-Lachaud, 1986)

La idea de la heterogeneidad del sector informal nunca se ha olvidado en la investigación en este campo. Empíricamente la mayor parte de los análisis han mostrado la diversidad de actividades al examinar las características de ciertas variables clave: capital técnico y humano, tipo de empresa, etc. Teóricamente, ciertos modelos han tratado de rescatar el potencial relativo de los diferentes segmentos del sector informal (Steel, Takagi, 1978).

En realidad, análisis del SIU en el Africa sub-sahariana no han proporcionado respuestas satisfactorias a dos preguntas fundamentales: ¿Cómo puede ser descrita la heterogeneidad del sector informal?; ¿Qué consecuencias tiene esta heterogeneidad para la dinámica social?.

En un análisis sencillo, una observación directa de las condiciones urbanas en Africa sugiere la siguiente respuesta a la primera pregunta: El SIU consiste antes que nada de un conjunto de comercios de pequeña escala que son inseguros y que varían infinitamente de acuerdo a la oportunidad y la inventiva local. No pueden depender de una base de clientes estable y localizada y generalmente no comprenden posesión de ni siquiera pequeños montos de capital.

Estos comercios de pequeña escala usualmente proveen un medio de supervivencia para migrantes jóvenes, pero también permiten a los migrantes que desean construir una casa o negocio, acumular capital.

Ciertas actividades comerciales, secundarias en naturaleza y llevadas a cabo por mujeres, caen en esta categoría. Pero el corazón del sector informal consiste en actividades de artesanía y comercio con las siguientes características: con capital, trabajo realizado por el patrón o el aprendiz, materias primas recicladas o suministradas por el cliente, productos de baja calidad pero baratos.

Finalmente hay un sector informal intensivo en capital que usa máquinas y emplea mano de obra calificada, tiene sucursales en un mercado relativamente extenso y ofrece productos de mejor calidad con una entrega más confiable.

Esta parte del sector informal. Compite fuertemente con el sector moderno en lo que se refiere a que los productos vendidos son casi intercambiables, pero aquellos del sector informal. Son mucho más baratos.

Debe notarse que mientras hay una jerarquía de actividades informales que aunque definen en qué segmento se encuentran primordialmente, un traslape es posible.

De hecho, esta clasificación resulta de una observación a priori basada explícita o implícitamente en ciertos aspectos internos de los “procesos productivos”. Pero uno de los objetivos de análisis debe ser definir grupos homogéneos de formas de producción inherentes al sector informal, y examinar su rol relativo en el proceso de desarrollo. Desde este punto de vista, la heterogeneidad del sector informal. Es una función de dos series de factores:

Primero, factores endógenos: estos fueron utilizados en la mayoría de los casos para estratificar el sector informal. Los análisis requieren ser refinados para introducir, por ejemplo, aspectos relacionados al factor de productividad y proporción.

Segundo, factor exógeno: en particular los vínculos dentro del sistema económico como un todo. Claramente, la naturaleza de las actividades informales y los tipos de vínculos que surgen entre ellas o entre algunas de ellas y el resto del sistema económico, tienen un impacto en la dinámica social del sector.

Estos vínculos pueden ser diversos y pueden frenar o acelerar la transición. Las dinámicas sociales pueden significar movimiento de una forma de producción a otra dentro de una sola actividad, un cambio de actividad, o movimiento entre la fuerza de trabajo asalariado y el sector auto-empleado.

Además la naturaleza de los vínculos, necesita ser examinada desde un punto de vista dinámico; por ejemplo, ciertas actividades urbanas tienen más potencial que otras desde el punto de vista de acelerar la transición económica del mundo rural. (Lachaud, 1990)

La mayor parte de los estudios del SIU, han examinado las formas de utilización del trabajo sobre la base de categorías ocupacionales convencionales: *entrepreneurs*, trabajadores, auto-empleados y asociados, fuerza de trabajo asalariada (trabajadores calificados, semi-calificados y oficinistas), trabajadores no remunerados (trabajadores familiares y aprendices).

Los análisis también se han apuntado a revelar el potencial de empleo y entrenamiento del sector informal.

En la década de los ochentas, el estudio del SIU rebasa el ámbito de los países en desarrollo, y se traslada como objeto de estudio y bajo denominaciones muy distintas al mundo desarrollado.

Se privilegia el criterio de legalidad para caracterizar a las actividades informales.

Pueden distinguirse dos temáticas, confundidas con frecuencia, que tratan de la *economía no registrada* pero que en opinión de algunos investigadores (Roubaud, 1995) no son equivalentes: por una parte, la economía subterránea y por la otra, el sector informal.

Como puede apreciarse en la serie de trabajos citados a lo largo de esta sección, durante la década de los setentas, el estudio del SIU se concentró en temáticas relativas al mercado de trabajo, el empleo y las unidades productoras de pequeña escala. Asimismo, la informalidad se consideraba como un fenómeno exclusivo de los países en desarrollo.

Si bien la idea de que la falta de regulación de las actividades económicas informales ya estaba presente en el Informe de Kenia, se consideró por lo general, como un atributo secundario de estas. Esto se debió a que en estos años, el término SIU promovido por la OIT se extendió a distintas regiones del mundo como un enfoque válido y prometedor para resolver los problemas de ocupación en los países del Tercer Mundo.

En los países desarrollados comenzó una preocupación distinta: la evasión fiscal. Esta se liga a las limitaciones de la contabilidad nacional, imposibilitada para dar cuenta de un segmento de actividades económicas. La importancia de estas, radica en la necesidad de tener una medida adecuada del PIB, además de la necesidad de obtener una base más sólida para la política fiscal.

Dada la confusión que reina en el nivel conceptual en los estudios sobre el sector informal, algunos autores proponen, como un primer paso hacia la delimitación de los campos de estudio, analizar la relación que tiene el SIU con la temática de la economía subterránea.

Según Robaud (1995) el propio Instituto Internacional de Estadística ha mostrado la imposibilidad de aliar ambos enfoques.

Sin embargo, al igual que en el caso del sector informal, se ha generado confusión y una larga lista de términos, que no siempre significan lo mismo para los distintos autores, para designar a la actividad que escapa a las normas legales y al registro estadístico

Roubaud (1995) clasifica esta terminología en tres familias:

La primera adopta el punto de vista supuestamente neutro de la estadística. No se emite juicios de valor acerca de lo que se estudia. Entre la serie de apelativos se tiene el de *economía no registrada, no observada, no medida*.

Indica que el término “economía” también se sustituye sistemáticamente por el de “sector”. Este punto de vista es criticado por Thomas (1992), que veremos más adelante, argumentando que la “economía” está conformada por “sectores”, que éstos son subconjuntos de aquélla.

La segunda familia comprende actividades que se efectúan *en los límites de la legalidad e incluso más allá, del lado de las actividades delictivas* (p.52). Este conjunto de denominaciones trata de describir una serie de prácticas ocultadas deliberadamente por quienes las ejercen. Los adjetivos utilizados tienen una connotación negativa: *economía clandestina, sumergida, ilegal, subterránea, escondida, disimulada, negra, oculta, irregular, gris, informal*.

La tercera familia no tiene relación alguna con el criterio “legal”. Más bien trata de describir e interpretar el componente de las sociedades del Tercer Mundo que ha permanecido al margen del desarrollo. El punto de vista rebasa el campo de la economía y comprende otros aspectos de orden social y cultural. Puede hablarse entonces de *economía periférica, economía marginal, informal, alternativa, dual, secundaria*.

Detrás de toda esa amplia terminología se localiza el problema de la informalidad: la ausencia de una base teórico y/o metodológica homogéneas.

Tal cantidad de denominaciones únicamente reflejan la diversidad de enfoques y métodos adoptados para interpretar su origen y su dinámica.

Lo que resulta claro es que los términos utilizados pertenecen a dos campos distintos, si bien relacionados, pero de conceptos y métodos de trabajo diferentes: por una parte la estadística y por el otro la economía.

Roubaud (1995) adopta más bien la perspectiva estadística, en el sentido de que es la medida de los fenómenos lo que lo guía, y distingue dos enfoques: el del sector informal y el de la economía subterránea.

Considera que las dos tradiciones de reflexión tienen su origen en campos muy diferentes.

El hablar de economía subterránea implicó un cambio metodológico muy grande, ya que los términos elaborados y los métodos empleados se aplicaron al inicio a los países en desarrollo, y a una problemática propia de estos.

Para Rendón y Salas (1990) la economía subterránea, por el contrario, es un término relacionado con el SIU. Se define de manera que incluye actividades consideradas normalmente como informales, pero abarca un espectro todavía mayor. Dentro de ella se engloban desde el narcotráfico hasta el comercio ambulante, pasando por el trabajo a domicilio, así como por los evasores del fisco (profesionales por cuenta propia o empresas).

Por encima de su evidente heterogeneidad, todas estas formas de actividad tienen un punto en común: se ejercen fuera o al margen de las regulaciones públicas. Por eso, constituyen un fenómeno estadístico muy mal cuantificado.

Bajo el criterio de no registro, el sector informal puede ser definido como aquel que está constituido por un conjunto de actividades no agrícolas, las cuales no son registradas regularmente y separadas en las encuestas estadísticas convencionales. La restricción a actividad no agrícola se debe simplemente al uso de métodos fundamentalmente diferentes, pero un amplio concepto del sector informal (tal como el encontrado en las cuentas nacionales) los incluye. (Jacques Charmes, 1990, p 14)

La falta de registro según Charmes, se ha convertido, si no en el más utilizado, si en el criterio más defendido en el trabajo estadístico: el concepto de economía no registrada rebasa el campo de las estadísticas del empleo para abarcar el campo de las cuentas nacionales y permite establecer un vínculo o eslabón con el trabajo en la economía subterránea de los países industrializados.

Sin embargo, reconoce que este criterio puede dar pie a diversas interpretaciones, por lo que requiere ser definido más detalladamente, con mayor precisión.

Una de las principales críticas que se le han hecho a este criterio es que no permite la definición de un campo homogéneo constante en el tiempo y en el espacio, que constituya la base sobre la que puedan hacerse comparaciones y registrar desarrollos.

El volumen de empleo y el valor de la producción en el sector informal, quedan sujetos al grado de desarrollo y de eficiencia alcanzados por los sistemas administrativos y los sistemas de registro.

El origen del término economía subterránea está asociado a las limitaciones de la contabilidad nacional, en términos de su capacidad para registrar las actividades económicas. (Morgentsen, 1962)

Desde que se implementaron los sistemas de cuentas nacionales en los países desarrollados (en la etapa de la posguerra), se reconoció la existencia de un sesgo de cobertura. Esto no impidió el uso sistemático de las cifras de la contabilidad nacional para el análisis, la proyección y la planificación.

Algunos autores (J.A. Dowic, 1970) llamaron la atención sobre la importancia de medir la contribución de estas actividades no registradas al PIB.

Este segmento de la economía que no aparece reflejado en las cifras de las cuentas nacionales paulatinamente fue adquiriendo distintos nombres: economía negra, irregular, sumergida, ilegal, oculta, no declarada, no medida.

Pero no es sino hasta 1977 que se acuña el término hoy ampliamente difundido de economía subterránea.

Sus más eminentes fundadores son P.M. Gutman (1977), E.L. Feige (1979) y V. Tanzi (1980).⁴²

Estos autores se basan en dos hipótesis fundamentales:

- 1) Las actividades subterráneas son consecuencia directa de las altas tasas impositivas.
- 2) Las transacciones subterráneas se realizan antes que nada en dinero en efectivo.

Esto deriva en la elaboración de un método de cuantificación, construyendo una ecuación de la demanda de liquidez. Se calcula la demanda de dinero asignándole a la tasa impositiva un valor "ideal". A la diferencia entre la cantidad de moneda fiduciaria y la estimación de la misma se le llama moneda ilegal.

Robaud enumera las principales debilidades de este método:

- 1) Inestabilidad de los parámetros y de los resultados econométricos
- 2) Extrema sensibilidad a las condiciones iniciales.
- 3) Imposibilidad de identificar lo que queda excluido en la estimación o excluido de ella.
- 4) La tasa impositiva actúa como única variable explicativa de la dinámica de la economía subterránea.
- 5) Presupone que la velocidad de circulación es la misma en ambas esferas (oficial y subterránea).

⁴² P.M. Gutmann, "THE SUBTERRANEAN ECONOMY", *FINANCIAL ANALYSIS JOURNAL*, noviembre-diciembre de 1977. V.Tanzi, "THE UNDERGROUND ECONOMY IN THE UNITED STATES ESTIMATES AND IMPLICATIONS", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly review*, diciembre de 1980. E.L. Feige, "How Big is the Irregular Economy ?", *Challenge*, noviembre-diciembre de 1979.

Además, enfatiza que los métodos econométricos globales e indirectos son totalmente inadecuados en el contexto de los países subdesarrollados. No representan una alternativa.

Aún cuando no existe una acepción única del término, al examinar los distintos usos que se hacen de él, Rendón y Salas (1990) afirman que al referirse a la economía subterránea se alude a: *las transacciones ilegales* (ya sea en dinero o en forma de trueque); *el fraude fiscal* (en las formas de evasión o subdeclaración), *el trabajo clandestino*. Dentro de este último rubro se incluye a los trabajadores y artesanos no declarados, así como los empleos múltiples no declarados (ausencia de registro ante las autoridades fiscales o laborales correspondientes).

En este proceso de redefinición constante de términos, se modifica la noción de informalidad para incluir a todas las actividades de *subcontratación* que son realizadas por individuos o establecimientos *que no cumplen con las reglamentaciones que marca la ley fiscal o laboral de cada país*.

Esta corriente⁴³ sostiene que las actividades del SIU son típicamente capitalistas, con relaciones de producción asalariadas de manera abierta o encubierta. En consecuencia, las actividades informales son parte integral de la economía moderna; cortan transversalmente la estructura social aunque con frecuencia los vínculos entre ambos sectores estén ocultos.

Para Castells y Portes (1989) la economía informal no es un conjunto de actividades de sobrevivencia desempeñadas por gente desposeída. Basándose en estudios realizados en países industriales avanzados como en otros menos desarrollados, apoyan la idea del dinamismo creciente de las actividades no reguladas generadoras de ingreso, y el nivel de ingreso relativamente alto de muchos “empresarios informales”, en ocasiones varias veces mayor que sus homólogos de la economía formal.

Además, señala que en el contexto actual, el sector informal crece en economías fuertemente institucionalizadas, a costa de las relaciones de trabajo ya formalizadas. Por un lado, en varios sectores industriales la subcontratación predomina sobre los contratos colectivos y los modelos horizontales, no las burocracias verticales parecen ser los modelos de las organizaciones eficientes. Por otro, en muchos contextos el autoempleo está creciendo más rápido que el empleo asalariado. Esto es, el proceso de institucionalización de las actividades económicas está desacelerándose. Esto significa, en el fondo, un deterioro de los logros, del poder institucionalizado, obtenido por los trabajadores.

Por todo lo anterior, para estos autores, *la economía informal no es por tanto una condición individual, sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un aspecto central: no está sujeto a*

⁴³ Portes y Benton (1987); Castells y Portes (1989); Portes y Sassen-Koob (1988); Benton et al.(1989).

la reglamentación de las instituciones de la sociedad, en un ambiente legal y social en el que actividades similares están reglamentadas. (p.236)

Cualquier cambio en los límites institucionales de regulación de las actividades económicas, produce un realineamiento paralelo de la relación formal-informal.

La ausencia de regulación institucional en la economía informal puede afectar a varios elementos del proceso de trabajo, entre ellos el *status*, puede tratarse de trabajo no declarado, que carece de prestaciones sociales, pagado por debajo del nivel mínimo y/o empleado en circunstancias contrarias a las normas correspondientes. En segundo lugar, pueden verse afectadas las *condiciones de trabajo* (higiene, riesgos laborales, ubicación espacial de las actividades, etc.)

La noción de informalidad aparece aquí como una estrategia de reestructuración del proceso productivo ante los cambios en la economía mundial. El aumento de la competencia ha obligado a los países a descentralizar y flexibilizar el proceso de producción, recurriendo a la subcontratación, lo que permite la reducción de los costos laborales, disminuir las rigideces provenientes de las regulaciones del Estado, evitar las negociaciones sindicales, los impuestos y demás costos. Entonces, la informalidad se convierte en una estrategia del capital a nivel mundial para poder mantener su rentabilidad. Esto permite concluir que es un fenómeno universal, no exclusivo de los países en desarrollo.

La economía informal representa un universo heterogéneo, irreductible a un conjunto de reglas específicas.

Existen, sin embargo, para estos autores, algunos aspectos comunes a la mayoría de estas actividades. La investigación durante la década de los ochenta mostró que el sector informal es un componente integral de la economías, no un sector marginal de ellas. Las redes especializadas formadas por las empresas no reguladas liberan a las empresas grandes de la carga de actuar dentro de la institucionalidad. Este proceso equivale a la formación de redes descentralizadas de producción y distribución que desplazan a las jerarquías más rígidas sobre las que reposaban las grandes corporaciones. Además, los trabajadores de la economía informal tienden a poseer características comunes, que pueden denominarse “trabajo degradado” (Sassen –Koob, 1985).

Lo que es aún más importante, argumentan los autores, es que los gobiernos toleran e incluso estimulan las actividades económicas informales como forma de resolver conflictos sociales potenciales o promover el patronazgo político. La economía informal no genera una sociedad distinta, sino que produce efectos sociales específicos de gran significación. El primero de estos es minar el poder de los trabajadores organizados (negociación colectiva, organización social e influencia política), lo que les permite concluir que

la informalización es más bien la expresión de una nueva forma de control, caracterizado por la desvinculación de un gran sector de la clase obrera, a menudo con anuencia del Estado.

Thomas (1992), al hablar de las actividades económicas informales, acuña un nuevo término, el de “sector irregular” para dar cuenta de todas las actividades que no están plenamente registradas en las cuentas nacionales, y comparte con Hart la inclusión del llamado “sector criminal”, esto es, el conjunto de actividades generadoras de ingreso abiertamente delictivas.

Si para el antropólogo Hart el interés primordial son las oportunidades informales de ingreso, para Thomas el economista los ingresos obtenidos por las actividades económicas informales, deben ser incluidos en su totalidad en la contabilidad nacional. El punto de contacto entre ambas visiones es el pleno reconocimiento de que existe una amplia gama de fuentes generadoras de ingresos legales e ilegales, que escapan al ámbito del reconocimiento oficial, y sobre todo a partir de la última década, una actividad criminal y altamente rentable como es el narcotráfico.

Thomas (1992) señala que este fenómeno es conocido con diversos nombres y contribuyeron a su difusión los medios impresos.

En contraste con el sector informal, en donde no existe desacuerdo en cómo llamarlo, pero hay diferentes visiones a cerca de lo que representa, en este caso hay un acuerdo general sobre lo que significa la economía “negra”, *underground*, subterránea, escondida pero hay una total anarquía sobre cómo llamarla. El la llama “el sector irregular”, un nombre que no es de uso general, más bien es su aportación a la discusión sobre el SIU.

Las razones que aduce para la utilización de dicho término las basa en el hecho de que la utilización del término economía (negra, subterránea, etc.) es incorrecta, porque en los modelos macroeconómicos (IS-LM) una economía se compone a su vez de sectores.

En este contexto, el sector es un componente de la economía y, en un modelo correctamente especificado, los sectores deben ser mutuamente exclusivos y exhaustivos en relación a las actividades dentro de la economía.

A partir de lo dicho, las actividades en la “economía negra” se describen mejor considerando que se llevan a cabo dentro de un sector de la economía.

Esto nos lleva a la pregunta de cuál adjetivo debe agregarse a “sector”. Una posibilidad sería, según Thomas, simplemente sustituir “sector” por “economía” y referirse al “sector negro” o “sector *underground*” o “sector de la sombra”. Ninguno de los posibles adjetivos están basados en la teoría

económica o seleccionados por una razón lógica, y por lo mismo la elección es arbitraria. Sin embargo, el rango de nombres es extremadamente amplio. En la publicación de la OIT (1987) BIBLIOGRAFÍA COMENTADA SOBRE EMPLEO CLANDESTINO, suministra quince nombres alternativos para el fenómeno que llamamos “el sector irregular”

Nombres alternativos para el sector irregular y su contraparte

Nombre para el sector irregular	Nombre para la contra parte
1. Negro	Blanco, no-negro, brillante
2. Clandestino	<i>Forthright</i> , abierto, <i>overt</i> , manifiesto, no oculto
3. Escondido	Expuesto, <i>overt</i> , abierto, obvio, revelado.
4. Informal	Formal
5. Invisible	Visible, patente, obvio, perceptible
6. Irregular	Regular
7. No-oficial	Oficial
8. Paralelo	Convergente, divergente
9. Segundo	Primero
10. Sombra	A la luz del sol, luz
11. Subterráneo	Sobre la tierra, expuesto
12. <i>Underground</i>	<i>Overground</i> , público, <i>overt</i> , abierto
13. In observado	Observado
14. In oficial	Oficial
15. Sin registro	Registrado

Al evaluar la terminología a ser usada en la discusión de la actividad del sector irregular, hay dos consideraciones importantes. Primera, el significado de los términos escogidos para definir las diferentes clases de actividad económica, deben ser claros, sin ambigüedades. Esto elimina inmediatamente el “sector informal” puesto que esa expresión tiene un uso alterno bien establecido. Similarmente “escondido” ha sido usado extensivamente por sociólogos y antropólogos sociales para describir la “evasión fiscal” (*fiddles*) y el robo hormiga. Ninguno de los demás es una selección obvia sobre estas bases, aunque algunos perciben el hecho que aquellos operando en el sector irregular no desean atraer la atención de las autoridades (tales como clandestino o sombra), mientras que “irregular” captura el elemento de infracción a la ley comprendido.

La segunda consideración es la pregunta de cómo llamar a las contrapartes de las actividades que han sido definidas en la lista anterior.

La razón es que mientras mucha de la discusión popular se concentra en la economía “negra” (“escondida”...) sin referirse explícitamente a la contraparte, el análisis económico debe tomar en cuenta el costo de oportunidades una actividad económica que comprende ganancias a las que se renuncia en actividades alternas. Por lo mismo el análisis económico requiere un nombre para una contraparte ya sea “blanca” no “negra”.

Al ponerle nombre a la contraparte de la economía “negra” (“clandestina”, “no registrada”) la literatura económica suministra muy pocas pistas. Mientras los antónimos son fáciles de encontrar para palabras tales como “informal”, “irregular” y “no oficial”, a Thomas le fue necesario recurrir a un diccionario de sinónimos para proveer la mayor parte de los nombres de las contrapartes de la lista anotada arriba. Aun un examen superficial de la lista sugiere que la mayoría son claramente inadecuados para su uso en un análisis económico, puesto que, ya tiene un significado bien establecido o son no informativos y potencialmente engañosos. Habiendo eliminado la mayoría de los términos a partir de estas consideraciones y para evitar acuñar una expresión nueva totalmente arbitraria, Thomas explica que se referirá a la economía “negra” (no registrada) como “el sector irregular”.

Su contraparte, esto es, la producción y distribución legal de bienes y servicios, será llamada la economía regular.

La visión de Thomas (1992) sobre las “actividades económicas informales” cubre un amplio espectro, incluyendo las actividades criminales. Desde este punto de vista, se asemeja más a la idea de Hart sobre las oportunidades informales de ingreso. Pero Thomas hace hincapié en lo que considera como común denominador a estas actividades: el no estar plenamente registradas en las cuentas nacionales de la mayoría de los países.

La exclusión de ciertas áreas de la actividad económica de las cuentas nacionales que fueron construidas para medir la producción de los bienes y servicios de una economía en un periodo dado de tiempo, tiene algunas implicaciones. Primero, aun cuando los recopiladores de las cuentas nacionales aplican consistentemente los ajustes estadísticos entre diferentes países, la discrepante importancia de las actividades informales entre los países, significa que su exclusión puede afectar seriamente el significado de comparaciones internacionales basadas en el ingreso nacional oficial.

Segundo, si algunas actividades informales crecen en importancia y en escala a través del tiempo, el resultado estadístico de la economía suministrado por las cuentas nacionales, puede llevar a conclusiones erróneas. Quienes las utilicen corren el riesgo de diseñar políticas incorrectas.

La visión de Thomas sobre las actividades económicas informales se asemeja a la de Hart; esto es más notable en la inclusión que hacen ambos de las actividades delictivas.

Si para el antropólogo Hart “el sector informal” representa las oportunidades informales de ingreso para sobrevivir, para el economista Thomas comprende el amplio rango de las actividades económicas informales, que tienen lugar tanto en países menos desarrollados como en desarrollados, teniendo una importante característica en común: ninguna de estas actividades está plenamente registrada en las cuentas nacionales

Para facilitar su estudio divide las actividades económicas informales en cuatro sectores de producción:

El sector de hogares

Produce bienes y servicios dentro del hogar que también se consumen y distribuyen dentro de este mismo sector.

La característica importante de este sector es que su producción no es comercializada, y esta ausencia de transacciones en el mercado y por lo mismo de precios hace especialmente difícil evaluarlo, que es la razón por la que la mayoría de las actividades dentro de él son ignoradas por los compiladores de las cuentas nacionales.

En todos los países las actividades económicas no pagadas que se realizan dentro de la casa, como el trabajo de las esposas, o son completamente excluidas de las mediciones económicas del ingreso o producto nacionales o parcialmente imputados.

Además, del trabajo de las amas de casa en las comunidades rurales de los países en desarrollo, la producción del hogar es de gran importancia para el proceso de sobrevivencia; la subsistencia depende en mucho, de la autosuficiencia dentro del hogar y aun cuando la comunidad está involucrada, las relaciones entre los hogares puede estar basada en el intercambio de bienes y servicios, más bien que en transacciones de mercado.

Thomas considera el valor del trabajo del hogar, que se encuentra excluido de las cuentas nacionales principalmente por la dificultad de asignarle un valor monetario apropiado para los bienes y servicios producidos por las amas de casa.

Entre los diversos métodos propuestos por el autor, incluye estimaciones basadas en servicios profesionales de cocineros, servicios de limpieza, cuidado de niños, en contraste a estimaciones basadas

Los diversos métodos de costo producen estimaciones diferentes que van de alrededor del 20 al 40% del ingreso nacional. Aun aceptando las estimaciones más bajas, es claro que el trabajo hogareño representa una producción apreciable de la medida del ingreso nacional.

La producción casera en los países en desarrollo, que a parte del trabajo de las amas de casa comprende mucha de la producción agrícola y casera, que incluye confección de ropa, construcción y muchas otras actividades que no implican transacciones de mercado.

Mientras en algunos casos los estadígrafos que compilan las cuentas nacionales hacen un intento para imputar el valor de esta producción, particularmente el producto agrícola, parece claro que mucha producción casera permanece sin medir.

El Sector Informal

Generalmente comprende a productores de pequeña escala y sus empleados, al parejo de los auto-empleados que trabajan en la producción de bienes más los ocupados en el comercio, transporte y el suministro de servicios. Mientras las actividades de quienes venden en las calles, son los aspectos más visibles del sector informal, la producción de los pequeños talleres y los auto-empleados que usualmente trabajan en su casa, es más importante en términos de la cantidad que representan.

Si un gran número de aquellos activos en el sector informal trabajan en casa ¿en qué difiere este sector del sector de hogares?. Según Thomas, a distinción importante es que el producto del sector informal, se vende ya sea como bienes y servicios intermedios a otros productores, o como una parte de la demanda final, y esto significa que están involucradas transacciones de mercado.

La explicación de por qué el sector informal es con frecuencia olvidado, es que la pequeña escala de las empresas involucradas, hacen difícil y costoso recolectar la información necesaria.

Un punto importante que es necesario resaltar referente al sector informal, es que los bienes y servicios que producen son perfectamente legales y que, generalmente ninguna ley es quebrantada en su producción o distribución.

Al referirse al sector informal Thomas también menciona el problema de la definición del que hemos estado hablando desde el inicio de este trabajo. Asume que hay una definición teórica del sector informal desarrollada principalmente por economistas asociados con el Banco Mundial, basada en el contraste de las características de los sectores formal e informal. Por ejemplo el sector formal comprende tecnología moderna, métodos de producción intensivos en capital y mercados de trabajo y productos sujetos a protección,

mientras que el sector informal métodos tradicionales de producción intensivos en mano de obra y ambos mercados de trabajo y productos finales son altamente competitivos.

En contraste, algunas investigaciones del sector informal han tomado un punto de vista pragmático y lo definen en términos de empresas de hasta un determinado tamaño, los auto-empleados (excluyendo profesionales) y ciertos tipos de trabajadores en casa (*home workers*). Este ha sido el enfoque de los investigadores en la OIT.

La ausencia de una definición consensuada y satisfactoria del sector informal ha llevado a algunos científicos sociales a investigar la utilidad del concepto, pero generalmente los economistas del desarrollo están de acuerdo en que lo, confuso del concepto, tiene valor al enfocar la atención en el gran número de pequeños *entrepreneurs* y trabajadores que de otra manera se les ignoraría al discutir problemas del desarrollo.

La información sobre el sector informal no es recolectada automáticamente por los gobiernos, porque la mayoría de las empresas que trabajan en el sector son demasiado pequeñas para quedar cubiertas por las regulaciones que las obliga a reportar la información o pagar impuestos.

Alguna información se ha recolectado a través de los censos decenales, pero en general, la información sobre el sector informal tiene que ser recolectada a través de encuestas muestrales. Aunque algunos estudios han intentado recolectar información apropiada a través de encuestas de pequeñas empresas, generalmente son insatisfactorias porque probablemente no toman en cuenta dos categorías importantes: aquellos que no tienen un domicilio fijo del negocio (como los vendedores callejeros) y aquellos que trabajan en casa. La información más confiable está en las encuestas de hogares, que captan ambas categorías de trabajadores, particularmente si la encuesta de hogar es seguida con una encuesta de empresas localizadas a través de la encuesta de hogares.

Thomas comenta que la encuesta realizada en Lima bajo estas directrices mostró que el sector informal provee un alto nivel de empleo. Sin embargo, la baja productividad de aquellos trabajando en el sector informal significa que el valor de la producción total producido por el sector informal es relativamente pequeño si se le compara con el *Gross Discrepancy Product* (GDP) medido.

Como quiera que sea, el ingreso generado en el sector informal cae dentro del rango a ser medido por aquellos que compilan las cuentas nacionales.

Thomas observa que la migración masiva a las ciudades ha hecho intensa presión sobre la vivienda. En muchos países en desarrollo la solución para algunos ha sido asentarse en terrenos ajenos (o comprar irregularmente la tierra) y construir irregularmente.

La actitud de los gobiernos cambió de hostilidad a tolerancia – si no aceptación –, cuando fue muy claro que los programas de vivienda públicos o privados eran inadecuados para resolver el problema de vivienda.

El hecho de que las viviendas construidas por los “paracaidistas” son ignoradas al calcular el valor agregado en la construcción, tiene implicaciones para las cuentas nacionales, porque significan que la cifra subestimaré el cambio en el valor del stock de viviendas. A su vez, esto sugiere que las comparaciones internacionales referentes a la vivienda que utilizan información del ingreso nacional deben ser tratadas con mucho cuidado, dado el posible sesgo descendente en la información para países en desarrollo.

Un punto adicional en la discusión del sector informal, es que, al grado que además de los trabajadores de hogares, muchos pequeños *entrepreneurs* operan su negocio en sus casas. Este uso del hogar como vivienda y como planta de producción tiene el efecto de reducir la necesidad de capital para quienes trabajan en su casa. Puesto que muchas de estas casas no existen oficialmente, implica que el stock de capital del sector informal está siendo subestimado.

El Sector Irregular

Todas las actividades clasificadas en el sector irregular comprenden alguna forma de irregularidad como evasión fiscal, el no cumplimiento de regulaciones (por ejemplo salario mínimo, legislaciones de seguridad en la fábrica y fraude en la seguridad social).

La preocupación por estas actividades ha crecido considerablemente y recientemente entre los países desarrollados, y el resultado ha sido una proliferación de nombres para el fenómeno, abarcando desde la “economía negra” en el Reino Unido y otros países europeos a la “*underground*” o “economía subterránea” en los Estados Unidos. Estas actividades son a las que Thomas se refiere como “sector irregular”.

La característica principal de las actividades agrupadas en el sector irregular, es que mientras los bienes y servicios que conforman el producto son perfectamente legales, la producción y/o distribución de estos bienes o servicios involucran alguna ilegalidad.

Mientras que el mayor interés en el sector irregular ha sido en las economías de mercado desarrolladas, las actividades del sector irregular también pueden encontrarse en economías en desarrollo.

El sector irregular representa un difícil problema de medición, puesto que aquellos involucrados en actividades transgresoras de la ley, tales como evasión fiscal o fraude de seguridad social, es improbable que proporcionen esta información a los estadígrafos que conforman, hacen las cuentas nacionales.

En algunos países, *guesstimates* del producto del sector irregular se agregan a las cuentas nacionales, pero la mayoría de los economistas estarían de acuerdo en que están apoyadas en bases muy endebles.

Parte de la razón del incrementado interés en el sector irregular, es la sospecha de parte de muchos votantes, algunos políticos, articulistas en los medios y unos pocos economistas que el sector irregular ha estado creciendo muy rápidamente en años recientes. Algunos comentaristas han argumentado que el sector irregular ha crecido tanto, que su omisión de las cuentas nacionales las ha vuelto engañosas para los planificadores.

Puesto que el producto del sector irregular consiste de bienes y servicios que son legales, y la ilegalidad está únicamente presente en su producción y/o en su distribución, la intención de las autoridades es recolectar los impuestos eludidos, detener el fraude o hacer cumplir las regulaciones en lugar de detener la producción. En este aspecto, el sector irregular difiere del sector a ser considerado: el sector criminal.

En contraste con el sector informal, donde existe acuerdo en el nombre, pero dificultades al definir el concepto, hay un acuerdo general sobre las actividades discutidas en esta sección, pero total anarquía en cómo llamarlas.

Thomas comenta los aspectos macroeconómicos del sector irregular, y suministra una evaluación crítica de algunos métodos propuestos por economistas para medir el tamaño del sector irregular indirectamente, a través de información macroeconómica.

Mientras algunos de los métodos muestran gran ingenuidad, el uso de heroicos y no verificables supuestos los hace sospechosos, y concluye que es difícil tener mucha confianza en cualquiera de ellos.

El rango de estimación del tamaño del sector irregular basado en estos métodos indirectos es amplio; como porcentaje del CDP, algunos de los métodos producen estimaciones muy dramáticas del tamaño del sector irregular, y esas han sido aceptadas tranquilamente sin crítica, particularmente por aquellos que las hicieron.

Críticos de los métodos indirectos han señalado lo poco conveniente de las implicaciones microeconómicas de las estimaciones, por ejemplo, en términos de producto por persona en el sector irregular (sobre este tema el autor tiene un trabajo previo en 1988).

Las estimaciones muy grandes han llevado a sus autores Feige (1981), Matthews (1983) Smith (1986) a sostener que la recesión de los ochentas puede haber sido una ilusión estadística, en el supuesto que

muchos que pretendieron estar desempleados, en realidad estaban trabajando en el sector irregular. Sin embargo, todos los métodos indirectos de estimación del tamaño del sector irregular, se refieren al lado de la demanda de la economía.

Como resultado, arrojan poca luz sobre quienes trabajan en el sector irregular puesto que esta cuestión comprende el lado de la oferta de la economía.

Al examinar este problema, Thomas pone atención a la evidencia microeconómica en el sector irregular.

Esto incluye trabajos hechos por economistas sobre auditorías fiscales y encuestas de mercado de trabajo, tanto como información relevante al sector irregular recolectada por otros científicos sociales.

Su evidencia sugiere algunas razones de por qué el desempleado podría no estar tan sumergido en el sector irregular como lo suponían algunos economistas.

Una de las razones por las que los economistas propusieron métodos macroeconómicos indirectos para calcular el tamaño del sector informal, es un escepticismo general respecto a los enfoques directos.

Se argumenta que puesto que aquellos inmersos en el sector irregular están infringiendo la ley, cualquier intento de recolectar información usando métodos directos de encuesta llevaría a una negativa a participar o a que dieran respuestas engañosas. Este punto de vista refleja el hecho de que el interés de los economistas en esta conducta desviada de origen relativamente reciente, pero el problema ha sido considerado por otros científicos sociales, como criminólogos, sociólogos y antropólogos sociales, y Thomas examina algunos de sus procedimientos, tales como la observación participativa y técnicas de respuesta aleatorias. Mientras estos métodos parecen prometedores, aún no han sido utilizados ampliamente en el análisis del sector irregular.

Con respecto a las cuentas nacionales, donde los ingresos son generados en la producción y distribución de bienes y servicios legales, deben ser incluidos en el ingreso nacional. Si son ocultados por razones de evasión fiscal, el ingreso nacional subestimaré el producto de la economía.

Los economistas han tendido a concentrarse en la evasión fiscal y el fraude de seguridad social, pero el rango de las actividades del sector irregular es mucho más amplio que esto.

Cuando habla de los *perks*, *fiddles* y fraude menciona que estas actividades han sido estudiadas por sociólogos y antropólogos sociales usando frecuentemente la observación participativa, y describe la

clasificación ocupacional de Mars (1982) de *perks y fiddles* que se utiliza para explicar algunos de los aspectos de las relaciones industriales.

Al grado de que cuando los *perks* son declarados para propósitos fiscales, no hay problemas para la construcción de las cuentas nacionales. *Fiddles* y fraude es difícil que se declaren y, como resultado, puede ocasionar problemas de clasificación, por ejemplo los patrones pueden aceptar un nivel de “trampa” hasta un “x” por ciento del valor de su producción y considerar una pérdida en los costos de producción, aunque representa ingreso en especie para los “tramposos” y debe aparecer en las cuentas por esa razón.

Cuando examina el fraude, presenta evidencia que sugiere que es muy probable su incremento en importancia por algunas razones institucionales y técnicas. La desregulación en algunos países, combinada con paraísos fiscales y un mayor secreto bancario, ha provocado que el fraude sea más fácil de organizar y más difícil de detectar. Los avances en la tecnología computacional han tenido muchos efectos positivos pero también han incrementado la posibilidad de fraude.

Mientras la mayor parte de la discusión del sector irregular por los economistas se ha concentrado en los países desarrollados, este sector también existe en países en desarrollo, donde la evasión de los impuestos por ingreso y fraude de seguridad social son vistos como las actividades irregulares más importantes en países desarrollados, la situación es diferente en países en desarrollo, en muchos no hay seguridad social sobre la cual practicar el fraude, y en algunos países en desarrollo, una proporción relativamente pequeña del ingreso gubernamental proviene de impuestos directos.

Los gobiernos en países en desarrollo tienden a defender más de una variedad de impuestos indirectos. Esto, combinado con las restricciones gubernamentales sobre el tipo de cambio y los movimientos de capital, lleva a un patrón diferente de actividades del sector irregular en países en desarrollo, con el contrabando de bienes y moneda siendo los métodos más importantes de evadir impuestos y restricciones.

Además del problema de ocultar ingresos por razones de evasión directa de impuestos, y que no aparezcan en las cuentas nacionales, el contrabando de bienes y moneda para evadir impuestos indirectos o restricciones al tipo de cambio, frecuentemente se llevan a cabo a través de la manipulación de facturas de importaciones y exportaciones. Esto tiene el efecto de distorsionar las estadísticas de comercio de un país, ya que parte de lo que puede aparecer en las cuentas como exportaciones, por ejemplo puede representarse sobrefacturación para bienes que permanecieron en el país.

Una gran intervención gubernamental en la actividad económica en muchos países en desarrollo ha llevado a casos de corrupción, en la cual políticos o funcionarios públicos se han apropiado indebidamente de fondos públicos.

Supongamos que los funcionarios y los políticos extraen x por ciento de los fondos destinados para un proyecto de inversión pública, al sustituir materiales de mala calidad y cobrarlos a un alto precio. El efecto de estas en las cuentas nacionales será la subestimación de los ingresos de aquellos involucrados en la corrupción y la sobrestimación del valor de la inversión por x por ciento.

En síntesis, no solamente las actividades del sector irregular pueden llevar a la subestimación del ingreso y el producto de un país, sino que algunas de las actividades pueden conducir a problemas de una clasificación errónea en las cuentas nacionales.

El Sector Criminal

Mientras la producción del sector irregular es legal, la del sector criminal consiste en bienes y servicios que son ilegales como el robo, la extorsión, las drogas, la prostitución en algunos países, etc. Los criminales generalmente no anuncian sus actividades notificando a las autoridades sus verdaderos ingresos, así que muy probablemente son evasores fiscales además de practicar otros tipos de criminalidad; sin embargo las autoridades usualmente están más interesadas en detener la producción de bienes y servicios que provee el sector criminal, que el recolectar impuestos.

El deseo de las autoridades para restringir las actividades criminales, puede rebasar las fronteras internacionales, como ha sido el caso de los esfuerzos del gobierno estadounidense y otros países desarrollados para detener la producción de drogas en algunos países en desarrollo.

(Un punto que debe hacerse explícito según este autor, es que la clasificación de los sectores irregular y criminal en términos de creciente ilegalidad no implica un juicio moral referente a la jerarquización de diferentes clases de actividad criminal).

Mientras ambos, el sentido común y el juicio moral pueden sugerir que el producto y los ingresos resultantes de actividades criminales deben ser excluidos de las cuentas nacionales, este no es el caso en la práctica para todas las actividades criminales; aun cuando hay un acuerdo claro de que ciertas actividades criminales no deben ser incluidas en las cuentas nacionales, su existencia y magnitud aun pueden ser de interés para la planeación.

El tráfico ilegal de drogas no puede ser ignorado por analistas de los países involucrados. El precio del producto final, ya sea heroína o cocaína, afecta los ingresos de los campesinos que cultivan las plantas que producen la droga, y el costo de oportunidad del uso de la tierra en áreas rurales. Donde un gran número de individuos están implicados en el cultivo y la cosecha, puede haber implicaciones para el empleo regional. El flujo de fondos (principalmente dólares norteamericanos) hacia los países productores, que

resulta del comercio de drogas tiene implicaciones para cantidad disponible de moneda extranjera y las restricciones en política monetaria en dichos países.

Después de presentar los argumentos para no incluir los “*economic bads*”, Thomas apunta que la legalidad era uno de los criterios aceptados en el sistema de cuentas nacionales ONU-OCDE; aquellos países que aceptaron ese sistema están en principio, comprometidos a incluir el valor agregado de algunas actividades criminales en sus cuentas, pero en la práctica no lo hacen.

Menciona el interés de los investigadores en el crimen organizado, particularmente el rol de la mafia en los Estados Unidos y en Italia, y la creciente importancia de las drogas en la economía del crimen. Un tema que toca es la necesidad de los criminales de lavar las ganancias del crimen, de tal forma que el dinero obtenido por medios “sucios” puedan ser usados para propósitos “limpios”, tales como inversiones en negocios legales.

La evidencia sugiere que estas ganancias han sido depositadas y manejadas a través de paraísos fiscales, donde se hacen pocas preguntas sobre la fuente de los fondos que son depositados. Los bancos en muchos paraísos fiscales no preguntan sobre el origen de los depósitos aunque debe de ser obvio que los fondos generados por las actividades criminales son atraídos a dichos bancos.

¿Debe el valor agregado de estos bancos en sus negocios con criminales ser incluido en las cuentas nacionales?. Puesto que el Sistema de Cuentas Nacionales ONU-OCDE podría incluir en la producción únicamente actividades en las que los recibos son obtenidos con el consentimiento del pagador” (ONU 1953 p. 6), la respuesta sería afirmativa, puesto que ambas partes están felices en estar de acuerdo.

Esto sería la verdad del lavado en general, y sugiere que una vez que los criminales han tenido éxito en lavar los fondos, éstos deben aparecer en las cuentas. Claramente aparecerán en las cuentas aún de países que deseen excluir las actividades criminales, puesto que después de ser lavados los fondos, muy probablemente volverán a ser transferidos al país de origen en inversiones rentables en actividades legales (Thomas, 1992).

La importancia de las drogas en el actual sector criminal en algunos países despierta importantes cuestiones de política. La evidencia sugiere que es improbable que el problema de las drogas pueda ser resuelto a través de políticas que se concentran únicamente en el lado de la oferta del mercado y hacen poco para reducir la demanda.

Thomas examina los argumentos por y contra la legalización de las drogas. ¿Debe el Estado prohibir las drogas, pero no el tabaco y el alcohol que están asociados con muchas más muertes e incapacidades de las que hasta el momento provocan las drogas?.

También examina el crimen en los países en desarrollo, y se concentra en el lado de la oferta de las drogas desde el punto de vista de los países productores.

Aquí los temas claves son los efectos en la economía de las ganancias de la producción de drogas.

Estos incluyen efectos en el desarrollo económico cuando altos niveles de ganancia en actividades ilegales distorsionan los dividendos relativos en ramas legítimas de la actividad económica. Las cuentas nacionales serán probablemente afectadas, a través de la manipulación de flujos de capital y estadísticas comerciales, para ocultar movimientos en fondos ilegales.

También considera las implicaciones políticas de las drogas para los países productores, especialmente las dificultades que enfrentan los gobiernos de países afectados por la recesión mundial, cuya más exitosa cosecha de efectivo son drogas.

En general, los programas para erradicar el cultivo de droga o impulsar los cultivos sustitutos, no proveen adecuada compensación financiera para los productores. Como generalmente son campesinos pobres y, en algunos países hay guerrillas operando en las áreas de sembradío, los gobiernos encaran dilemas difíciles al balancear la presión externa de países poderosos como los Estados Unidos, para reducir la producción de las drogas, y los problemas políticos internos de insurgencia.

Algunos analistas han sostenido que la legalización de las drogas sería una contribución importante para la solución del problema, puesto que permitiría a los gobiernos de los países productores de droga tomar el control de la producción y recolectar ingresos en el proceso a través de impuestos. Sin embargo, dado que la producción fuera rentable para los países en desarrollo, esta dependería de la demanda, y es posible que estas cosechas pudieran verse afectadas por las mismas fluctuaciones en precios que han afectado la obtención de dinero en efectivo.

Una conclusión que emerge en torno a toda esta argumentación sobre la actividad económica informal es el que no hay ninguna teoría económica para explicarla, aparte de la proposición general que los individuos o grupos que ejercen estas actividades están optimizando alguna función objetiva, sujeta a ciertas restricciones.

Para hacer la teoría interesante, uno tiene que especificar la naturaleza de la función objetiva y las restricciones y, puesto que estas difieren entre diversas actividades informales, uno encuentra diferencias entre el trabajo teórico Becker sobre el hogar, los estudios de Fields, Harris y Todaro, y Mazumdar en migración y mercados informales de trabajo, ya que tanto los sectores irregulares y criminales comprenden la

delincuencia aquí hay más integración entre las teorías, con la probabilidad de la detección y el castigo jugando un rol importante en la explicación de ambas clases de actividad.

No tiene caso buscar una sola teoría para explicar la actividad económica informal, puesto que la pérdida de especificidad al moverse hacia una teoría más general, no sería recompensada por ganancias en el poder explicativo de la teoría.

La conclusión empírica más satisfactoria de este texto, sería combinar los resultados de las cuatro categorías de la actividad económica informal que han sido discutidas, y presentar estimaciones del efecto general de estas actividades en el ingreso nacional de un país o países; sin embargo, la prudencia estadística sugiere que esto no sería una buena idea.

Primero, mientras todas las medidas del ingreso nacional son afectadas por la convención que excluye el valor de mucha producción hogareña, y cada país es muy probable que tenga un sector irregular, las otras actividades discutidas aquí no, no afectan a todos los países, ya sea en todo o len algún grado.

Así, el sector informal es característico de países en desarrollo y el ingreso generado por las actividades del sector criminal es muy probable que se más importante en algunos países que en otros. Por lo mismo uno no puede presentar un caso "promedio" o "típico", y necesitaría enfocarse a países específicos.

El segundo problema de información suficiente para presentar una estimación global para cualquier país específico. La recolección de información sobre las actividades económicas informales es un negocio difícil y costoso y es llevado a cabo sobre una base regular; como resultado, uno puede tener estimaciones del tamaño del sector informal para algunos países en cierto años, y estimaciones de actividades criminales para otros países, usualmente en otros años. Por lo mismo es difícil justificar la combinación de tal información para producir una estimación global.

Hay problemas de omisión en todos los cuatro sectores, siendo el mayor la exclusión del valor del trabajo casero en todos los países. Hay problemas de clasificación errónea, causados en gran parte por los intentos para ocultar actividades ilegales. No todos los países serían afectados por todos los problemas, o aun dentro de cualquiera de los cuatro sectores, así que es importante considerar factores institucionales específicos al juzgar la dificultad de los problemas de medición.

Mientras se discute que la omisión del valor de la actividad económica informal de las cuentas nacionales puede causar distorsiones, ningún intento se ha hecho para exagerar la magnitud del problema. Algunos economistas han sostenido que el sector irregular es tan grande que podría producir una ilusión estadística que pareciera a la mayor parte de los observadores como una recesión mayor.

Aquí el énfasis ha sido no únicamente en el tamaño de las diferentes actividades económicas informales como un porcentaje del ingreso nacional, sino más bien en sus relaciones con varios componentes del ingreso nacional. Un ítem que es pequeño como porcentaje del ingreso nacional, puede ser grande en relación a otros componentes del ingreso nacional

La estructura de la actividad económica informal

Sector	Transacciones de mercado	Producción	Producción/distribución
Sector de hogares	No	Legal	Legal
Informal	Si	Legal	Legal
Irregular	Si	Legal	Ilegal
Criminal	Si	Ilegal	Ilegal

**El sector informal:
¿Un indicador que ha perdido la teoría?**

La noción de informalidad que engloba actividades extralegales y que es considerada como un indicador empírico es abordada por Cortés. (*De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina*. En CRISIS Y REPRODUCCIÓN SOCIAL. F. Cortés, O. Cuéllar Coord, Flacso, Miguel Angel Porrúa, México, 1990).

Sostiene que el vínculo entre el concepto actividad informal (OIT-PREALC) y la extralegalidad permite entender la raíz del componente fuertemente empírico de la definición de la noción de extralegalidad: se ha reducido desde un índice de un concepto con localización teórica, a uno de los indicadores constituyentes de ese mismo índice. Consecuencias de la reducción son, por una parte, **confundir un indicador con una noción (o utilizando un término más fuerte, con un concepto)** (subrayado nuestro) y, por la otra, focalizar un aspecto del fenómeno que admite tratarse (como todo rasgo empírico pertinente a una teoría) bajo diferentes concepciones teóricas. (p. 138.)

Vimos en la sección *De Kenia hacia América Latina* como coinciden en lo fundamental las definiciones provenientes de dos escuelas de pensamiento ideológicamente contrarias pero eso no significa que las conclusiones extraídas de cada una de ellas al hacer uso de un mismo indicador resulten parecidas. Al contrario, el conjunto de relaciones en que se inscribe (estas relaciones las marca la teoría) o sitúa un mismo indicador otorga significación diferente a los conceptos. En palabras de Cortés *...hay un efecto del todo sobre el sentido de una parte y de ésta sobre la significación del todo.*

En consecuencia, señala Cortés que *toda vez que se aplica el indicador extralegalidad para conformar empíricamente el sector informal en los países en vía de desarrollo se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre, ya que por 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 "empresas" (en el sentido de Sethuraman) informales dedicadas al comercio, a los servicios, a los transportes o a la producción de insumos para las empresas formales: la extralegalidad esconde bajo un mismo nombre proceso de naturaleza muy diferente....* p. 145

Argumenta que difícilmente se podrá tener una aproximación que dé cuenta de la complejidad del fenómeno si se le reduce a un indicador que ha perdido la teoría. Por ello, considera fundamental dejar de lado el criterio empírico de extralegalidad y volver la atención hacia las teorías.

Concluye con la gran importancia que guarda la identificación de las diferentes unidades de análisis a que remiten las teorías, la necesidad apremiante de distinguir entre indicadores y conceptos.... *a manera de no intentar construir teorizaciones a partir de lo empírico, que pueden llevar a grandes confusiones en la interpretación de los fenómenos... en la medida que el significado de conceptos nominalmente idénticos varía en función de la red de relaciones teóricas en que se insertan.* (p. 164)

Resumiendo:

En vista de la confusión que se ha producido mediante el uso de un mismo término para referirse a problemas de muy distinta naturaleza, hay quienes han planteado su total abandono (Cartaya, 1987; Peattie, 1987; Cortés (1990); Rendón y Salas, 1990).

Sin embargo, los ensayos, estudios y propuestas de medición del SIU, hechos a la luz de los más diversos criterios, continúan proliferando. Ya hace varios años, un estudio elaborado en el Georgia Institute of Technology había encontrado, en 75 países, 50 definiciones distintas de sector informal (Neck y Nelson, 1987). Hoy en día, con sólo echar una mirada a los registros bibliográficos recientes sobre el tema, se puede firmar que el número de definiciones ha aumentado considerablemente. (Mead y Morrison, 1996).

En medio de esta multiplicidad de acepciones, y en un intento de terminar con la confusión reinante, en su Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo celebrada en 1993, la OIT llegó a una propuesta de definición operativa de Sector Informal (OIT,1993). Esta definición incluye a las unidades económicas de los trabajadores por cuenta propia (quienes usa fuerza de trabajo familiar) y a las unidades de tamaño relativo pequeño, que utilizan trabajo asalariado. Se convino que el límite de tamaño de una unidad para ser considerada como parte del Sector Informal sería precisada por cada país.

La definición de la 15ava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo incluye: *todas las empresas por cuenta propia*, esto es, *aquellas empresas de hogares que pertenecen y son administradas por un trabajador por cuenta propia. Además, dependiendo de las circunstancias nacionales, incluye un componente adicional 'empresas de empleadores informales', es decir, empresas de hogares que emplean trabajo asalariado y cuyo tamaño sea inferior a un nivel determinado.* (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo).

La decisión de no incluir el trabajo doméstico remunerado no implica negar su importancia. El que alrededor de 1.8 millones de personas obtengan ingresos por esta vía, hace del trabajo doméstico remunerado un objeto relevante de estudio. Pero, por su peculiaridad debe tratarse de manera independiente y con un enfoque *ad-hoc*, y no mezclarse con el trabajo destinado a la producción de mercancías. La OIT, en el texto antes referido (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993) señala, pp. 25 y 26), que la decisión de incluir o no al trabajo doméstico remunerado como parte del sector informal depende de cada país, aunque precisa que:

A fin de que las estadísticas resulten más útiles para el análisis y las comparaciones internacionales, los trabajadores domésticos incluidos en el sector informal deberían ser identificados como una subcategoría por separado. (OIT; Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993, pág.26).

Cabe recordar que en la definición operativa ofrecida por PREALC en 1976 se incluye a los trabajadores en el servicio doméstico.

El debate que se inició hace 30 años con el nacimiento del término Sector Informal no ha terminado; esto lo podemos atribuir al hecho de que su aparición fue totalmente independiente de cualquier cuerpo teórico.

El SIU bien vino a llenar muchos vacíos, provocando la multiplicidad de acepciones y significados, varios de ellos irreconciliables entre sí, y fue convirtiéndose a lo largo del tiempo en una noción que aporta más confusión que claridad en el estudio de problemas específicos.

Más allá de este debate académico, los integrantes de llamado "sector informal" siguen aumentando, buscando su sobrevivencia en fuentes de ingreso legales o ilegales. Su presencia dejó de ser marginal para el Estado, y su magnitud reclama ya una solución.

Conclusión

El sector informal, los pobres que trabajan por cuenta propia, constituye la muestra fehaciente del fracaso que han tenido los estados nacionales como agentes de desarrollo. Ni el sistema económico privado moderno ni las políticas públicas, en especial las de sustitución de importaciones o las sociales, han sido capaces de ofrecer alternativas viables para la población.

LA UTILIDAD DE LO MINÚSCULO
Carlos Alba y Dirk Kruijt

...el ingreso y las circunstancias en que se genera, devienen en el objeto primordial para la investigación, más bien que el empleo y el desempleo como tales.

THE EMPLOYMENT PROBLEM IN LESS DEVELOPED COUNTRIES
David Turnham

En los albores del siglo XXI, el panorama en que se inscribe el tema que nos ocupa, refleja determinados fenómenos de una manera creciente:

- Disminución de los niveles de empleo asalariado
- Tendencia a la precarización de los empleos de reciente creación
- Incremento de las ocupaciones no asalariadas
- Aumento sostenido de los niveles de pobreza
- Niveles extremos de concentración del ingreso
- Estrategia expansiva de la inversión a nivel mundial apoyada en el desarrollo tecnológico, que conduce a la predominancia del trabajo acumulado sobre el trabajo vivo.

Paralelamente, los medios de comunicación nos informan de las protestas multitudinarias contra el modelo económico en diversos lugares del planeta, tanto en el Primer Mundo (Seattle) como en el Tercero (Ecuador), ambos en el mismo año: 1999.

Existe una cuestión pertinente para aquellos interesados en los países de menor desarrollo: ¿hasta qué punto las analogías extraídas del pasado pueden aplicarse a estos países el día de hoy?

En lo referente a la creación de un exceso de población desposeída, la mayor parte de estas naciones se caracteriza por grandes reservas de mano de obra desempleada, o sin una inserción estable en el mercado de trabajo.

El problema se identificó desde los años setenta, y se atribuyó en gran medida a que la industria existente y la tasa de inversión eran demasiado pequeñas para emplear y absorber este excedente de trabajo. El factor crucial del estancamiento existente era, al parecer, la falta de incentivos o de medios de inversión.

Si bien lo anterior fue el diagnóstico de esa época, generado sobretudo desde las agencias internacionales, en la actualidad el panorama laboral se ha vuelto más complejo. El desempleo crónico no es exclusivo del subdesarrollo, y el incremento de la inversión en la industria, por sí misma, no ha resuelto el problema. Existe una tendencia a sustituir mano de obra en gran parte de los procesos productivos.

Desde hace escasamente dos siglos, nuestras sociedades se basan en el trabajo asalariado, y por lo mismo, éste se ha convertido en el principal medio de costear la subsistencia, erigiéndose también en una relación social de carácter fundamental; pero es justamente cuando el funcionamiento normal de las sociedades está en crisis, cuando se puede percibir con claridad la importancia del trabajo no asalariado.

Persisten muchas interrogantes en torno a la fuerza de trabajo no asalariada, sus formas de sobrevivencia, de organización y su futuro; también acerca del papel del Estado como agente de desarrollo.

Hasta ahora, al problema del significado y de las perspectivas futuras de las ocupaciones no asalariadas, no puede dársele una respuesta generalizada, sino sólo diferenciada por ramas, regiones, períodos, países.

Consideramos que para tratar de comprender su función y significado, mucho ayudaría una visión multidisciplinaria, que enriquezca nuestro entendimiento acerca de conceptos ya conocidos, para poder replantear con mayor propiedad algunas de las preguntas del presente.

Es necesario tratar de subsanar los enormes vacíos en cuanto a información empírica se refiere, sobre todo encaminar los esfuerzos hacia la conformación de campos de análisis homogéneos a lo largo del tiempo, requisito básico para la planeación económica.

El fenómeno predicho por Marx, inherente a la acumulación capitalista, y el problema de generación de ingresos para la sobrevivencia de los sujetos de Hart, sigue vigente.

Este problema ha sido llamado de distintas formas, abordado y planteado por distintos marcos analíticos correspondientes a diversas disciplinas, se le han otorgado multitud de significados y se ha introducido a distintos discursos, también se han invertido grandes esfuerzos en tratar de definirlo y en desarrollar técnicas de medición del fenómeno, cada vez más refinadas; propuestas de política se han erigido, correspondientes a distintas vertientes o perspectivas sobre el desarrollo, se le han atribuido vínculos de naturaleza diversa con el sector formal y mucho se ha especulado sobre su futuro, su capacidad de acumular y expandirse o de transitar hacia la salarización de sus miembros. Pero aún no ha sido posible ponerse de acuerdo sobre qué es el sector informal urbano, y, por consiguiente, en cómo medirlo.

Podemos afirmar que en muchas ocasiones, el término SIU ha entrado en función justo donde las categorías teóricas y la esfera de las políticas muestran sus límites.

De hecho, la discusión que giró en torno a la noción de informalidad, sobre todo durante la primera década de su existencia fue, aunque no exclusivamente, un intento de respuesta a una serie de interrogantes estrechamente vinculadas con el desarrollo económico y la absorción de fuerza de trabajo.

Al cabo de casi tres décadas de reflexiones sobre el sector informal, tanto en el plano teórico como en el metodológico, la polémica parece haberse internado en un laberinto sin salida. Los estudios se multiplican, gran parte de ellos se contradicen y esto ha conducido a la realización de estériles debates. Y los consideramos estériles porque los partidarios de una u otra tesis en la mayoría de los casos se refieren a objetos distintos, al carecer de conceptos armónicos u homogéneos sobre los cuales partir.

En efecto, para tratar de describir al sector informal se ha recurrido a definiciones que involucran multiplicidad de criterios económicos, legales y hasta sociológicos. Sin embargo, el término ha ganado aceptación en el mundo entero y ha tratado de aplicarse a realidades muy diversas, tanto en los países subdesarrollados como en las sociedades avanzadas, aumentando el problema de la definición y medición del sector informal y poniendo de manifiesto lo impreciso de la categoría.

El problema de su definición es tan grande que no se sabe con precisión cuál es su unidad de observación, el individuo, la familia o la unidad económica o establecimiento. Justamente por esto se generan posturas encontradas acerca de la dimensión, el papel y la composición del sector informal.

Ante la confusión que se ha generado con el uso indiscriminado de la noción de informalidad, parecería que la solución estaría en la construcción de una definición única del SIU, sin embargo esta tarea parece prácticamente imposible de cumplir.

Hemos mostrado a lo largo de este trabajo que el origen empírico y descriptivo de la noción de informalidad condujo a que la mayoría de los interesados utilizara esta noción en el estudio de problemas cada vez más heterogéneos, identificando a cada uno de ellos con el SIU.

Si bien existen definiciones generadas desde las agencias internacionales (Informe de Kenia (1972), Reunión de Estadígrafos del Trabajo, OIT (1993) ninguna ha logrado consenso en la comunidad académica y gubernamental.

De igual manera, algunos estudiosos han propuesto una denominación diferente, privilegiando un criterio en particular, e incluso existe un sinnúmero de términos con que se ha intentado identificarlo en organismos empresariales y en los medios de comunicación; sin embargo, ninguna de ellas ha logrado una aceptación unánime.

La ausencia de una teoría para explicar gran parte de estos fenómenos, es lo que ha dificultado la tarea de construir una categoría que permita emprender estudios más amplios y generalizables.

En las circunstancias ya descritas ¿Es pertinente seguir llamando al fenómeno con el mismo nombre, o sería más conveniente abandonarlo? ¿Convendría recomenzar su estudio intentando un todo homogéneo a partir de una definición única? En el aspecto teórico, ¿debe de revisarse la teoría para incluir aquello que implica el SIU?

Si se opta por abandonar el uso de la categoría, la que la sustituyera tendría que satisfacer los diferentes enfoques que hasta la fecha se han manejado, para lograr consenso; sin embargo, lo sucedido en los 30 años de existencia del SIU muestra que este es un objetivo difícil de alcanzar.

Comenzar de cero parece difícil por dos motivos: sería tratar de borrar el trabajo de todos estos años, y cualquier propuesta que se hiciera estaría “contaminada” en mayor o menor grado por los enfoques ya conocidos.

Intentar darle sustento teórico para tener una base firme de discusión, parece una meta más difícil de lograr: en más de un cuarto de siglo, no ha sido posible ponerse de acuerdo ni siquiera en la definición del término. Además, en el momento de contar con una base teórica, la categoría probablemente desaparecería.

La denominación sector informal urbano difícilmente puede ser eficaz para la investigación, el debate o la acción práctica acerca de tan complejo y heterogéneo universo. Pero, debido precisamente a su laxitud, el término parece estar allí para quedarse por largo rato.

Es necesario examinar en mayor detalle las situaciones empíricas en las que las soluciones de política son implementadas, así como clarificar un buen número de problemas teóricos.

Después de recorrer la trayectoria del SIU, creemos que las siguientes reflexiones podrían ser benéficas en la búsqueda de una posible solución:

- El fenómeno conocido como SIU (o cualquiera de los nombres que se le asignan) crece día con día, y ya no es exclusivo de los países en desarrollo.
- La más elemental ética y solidaridad humana exige una respuesta.

El carácter empírico y descriptivo del SIU desde su origen, sugiere que, esta característica puede utilizarse en la implementación de una solución práctica, basada en estas consideraciones:

- La obtención de un ingreso decoroso (debería ser un rasgo común para asalariados y no asalariados)
- Asumir la heterogeneidad del universo de referencia del SIU (pequeñas unidades, ambulantes, trabajo a domicilio, trabajo doméstico, microempresas, subcontratación, actividades ilegales, etc., y tener presentes dos rasgos que permean la mayoría de todo el conjunto: pobreza y desempleo)
- Reconocer que ninguna de estas actividades por sí sola es el SIU.
- Delimitar un objeto determinado de estudio, para poder evaluar mejor la naturaleza, causas y magnitud de cualquier problema inherente a él. (p. ej. sobre las pequeñas unidades en México existen mediciones sobre las que puede basarse el gobierno para proporcionar la ayuda conveniente, de tal manera que el ingreso para cada uno de los integrantes de las pequeñas unidades les permitiera llevar una vida digna).
- Se requiere la medición adecuada de cada uno de los componentes del fenómeno en estudio, para poder llevar a cabo la propuesta de algunos estudiosos: integrarlo a las cuentas nacionales.

Algunas de las actividades serían más difíciles de evaluar que otras, pero también creemos que si se tratan como un problema específico, no como SIU, se pueden encontrar métodos más apropiados de abordarlas.

Esto sería válido, si bien más difícil de llevar a cabo en el rubro de las actividades ilegales, para las que existen propuestas de medición, pero siempre consideradas como parte del sector informal.

El método resultante, podría aplicarse en cualquier país, con las especificidades que le sean propias.

Es irrelevante el nombre que se le asigne a ese conjunto de actividades.

El problema no es cómo llamarlo, sino estudiar cada una de sus actividades de manera independiente, aunque por sus características, algunas de ellas se traslapan.

Visto en su conjunto el “sector informal”, podríamos apreciar dentro de él un *continuum* que puede ir de mayores a menores ingresos, dependiendo de la actividad que se ejerza; en el subconjunto de las pequeñas unidades de mayor a menor número de ocupados; y en los casos de traslape, individuos que ejercen varias actividades “informales” para obtener los ingresos suficientes para sobrevivir.

Un subconjunto con características especiales sería el de aquellos individuos que tienen un trabajo asalariado pero que completan sus ingresos con alguna actividad dentro del “sector informal”.

El ejército industrial de reserva, con carácter creciente e inevitable, tiene una gran similitud con los integrantes del sector informal de Hart.

El mérito de su trabajo fue identificar a un vasto sector de la población trabajadora, localizada al margen del marco teórico y estadístico de la economía en los años setentas, que percibía ingresos no salariales y mostraba una inmensa capacidad de sobrevivencia al crear sus propias oportunidades de ingreso.

Hart, creador del término, ofreció una “definición” y una descripción:

- El sector informal lo conforman quienes no están en el sector formal.
- Ofrece una tipología de las oportunidades informales de ingreso, incluidas las delictivas.

Después de Hart se procedió a estudiar el sector informal a un nivel agregado, como un todo, proporcionando cada uno de los interesados su propia noción, y aunque hubo estudios de caso, tendió a prevalecer la idea de identificar cada uno de los hallazgos con el SIU.

Hubo un claro salto en la unidad de análisis, se pasó de los individuos al sector. Esto, combinado con el cambio de disciplina (de la antropología a la economía) acarreó la multitud de problemas metodológicos posteriores.

Si queremos extraer lecciones del pasado con el objeto de iluminar los problemas de hoy, tendremos que hacerlo teniendo presentes las experiencias contemporáneas y la dimensión empírica (cuantitativa y cualitativa), para evitar que todo intento de reflexión histórica se traduzca en una simple extrapolación al futuro de tendencias del pasado.

Quizás, en las circunstancias actuales, sería conveniente revisar sus orígenes, y reconsiderar la visión del Informe de Kenia:

El sector informal urbano es la solución, no el problema.

Bibliografía

- Alba Vega, Carlos y Dirk Kruijt. "LA UTILIDAD DE LO MINÚSCULO". *Jornadas 125*. México. El Colegio de México, 1995.
- Banco Mundial. *INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1999*. E.U.A Oxford University Press, 1999.
- Benería, Lourdes y Marta Roldán. *LAS ENCRUCIJADAS DE CLASE Y GÉNERO: TRABAJO A DOMICILIO, SUBCONTRATACIÓN Y DINÁMICA DE LA UNIDAD DOMÉSTICA EN LA CIUDAD DE MÉXICO*. México. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1992
- Bromley, Ray. "Introduction -The Urban Informal Sector: Why is it Wroth Discussing?". *WORLD DEVELOPMENT*. Vol 6, 9/10, septiembre-octubre de 1978. pp. 1033-1040.
- Cartaya, Vanessa. "El confuso mundo del sector informal". *NUEVA SOCIEDAD*, No. 90, julio-agosto de 1987, pp.76-86.
- Carbonetto, Daniel y Ernesto Kritz. "De la Noción de 'Subempleo por Bajos Ingresos' a la de 'Heterogeneidad de la Estructura Ocupacional' ", 1983. En Tokman, E. Víctor. (Comp) *EL SECTOR INFORMAL EN AMÉRICA LATINA : DOS DÉCADAS DE ANÁLISIS*. México. Conaculta, 1995
- Castells, Manuel y Alejandro Portes. "EL Mundo Debajo: Orígenes, Dinámica y Efectos de la Economía Informal", 1989. En Tokman, E. Víctor. (Comp) *EL SECTOR INFORMAL...*
- Cortés, Fernando. "De marginal a informal: el desarrollo de la discusión en América Latina". En Cortés, F. y Cuéllar O. *CRISIS Y REPRODUCCIÓN SOCIAL*. México. FLACSO, Miguel Angel Porrúa. 1990.
- Charmes, Jacques. "A critical review of concepts, definitions and studies in the informal sector". En *THE INFORMAL SECTOR REVISITED*. D. Turnham, B. Salomé y A. Schwartz (Ed) .OECD, Development Centre Seminars, París, 1990.
- De Soto, Hernando. *EL OTRO SENDERO: LA REVOLUCIÓN INFORMAL*. Editorial Diana. México. 1987
- Doeringer, Peter y Michael Piore. *INTERNAL LABOR MARKETS AND MANPOWER ANALYSIS*. Lexington/Mass.: D.C. Health. 1971
- Escobar Latapi, Agustín. *CON EL SUDOR DE TU FRENTE. MERCADO DE TRABAJO Y CLASE OBRERA EN GUADALAJARA*. Guadalajara. El Colegio de Jalisco. 1986.
- Evers, Tilman. *EL ESTADO EN LA PERIFERIA CAPITALISTA*. Siglo XXI Editores, S. A., 1979.
- Gerry, Chris. "Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employment". *WORLD DEVELOPMENT* , 1978, Vol. 6, No. 9/10, pp. 1147-1160.
- Furtado, Celso. *LA ECONOMÍA LATIIONAMERICANA : Formación Histórica y Problemas Contemporáneos*. México. Siglos XXI, 1983.
- Geertz, Clifford. *LA INTERPRETACIÓN DE LAS CULTURAS*. Barcelona, Gedisa, 1996.

Harris, John R. Y Michael P. Todaro. "Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis". **AMERICAN ECONOMIC REVIEW**, marzo de 1970, pp.126-142.

Hart, Keith. Small-scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning". **PEOPLE PLANNING AND DEVELOPMENT STUDIES**.1970

Hart, Keith." Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". Artículo presentado como ponencia en el congreso "Desempleo Urbano en Africa", en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, en septiembre de 1971. Posteriormente publicado en **THE JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES**, Vol.11, No.1, pp.61-89.

Infante, Ricardo y Emilio Klein,."MERCADO LATINOAMERICANO DEL TRABAJO 1950-1990".**Revista de la CEPAL**, No.45.1991.

Ikonicoff, Moisés. "La Economía Subterránea y el Sistema Económico Mundial: la experiencia de los países de la Europa Mediterránea". **EL TRIMESTRE ECONÓMICO**. Vol. III (1) Núm.209, enero-marzo de 1986.

Kannapan, Subbiah."Urban Employment and the Labour Market in Developing Nations". **ECONOMIC DEVELOPMENT AND CULTURAL CHANGE**, Vol.33,1985.

King, Kenneth. "Research, Policy and the Informal Sector: African Experience". En **THE INFORMAL SECTOR REVISITED**. D. Turnham, B. Salomé y A. Schwartz (Ed) .OECD, Development Centre Seminars.Paris, 1990.

Lachaud, Jean Pierre. The Urban Informal Sector and the Labour Market in Sub-Saharan Africa". ". En D. Turnham, B. Salomé y A. Schwartz (Ed) **THE INFORMAL ...**

Lewis W. Arthur. **ECONOMIC DEVELOPMENT WITH UNILIMITED SUPPLIES OF LABOR**. The Manchester School of Economic and Social Studies. Mayo de 1954.

Leys, Colins. Interpreting African Underdevelopment: reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya. **AFRICAN AFFAIRS**,1973.Vol 72 (1973),pp. 419 - 429

Lomnitz, Larissa. "Mecanismos de Articulación entre el Sector Informal y el Sector Formal Urbano". En Tokman,E.Víctor.(Comp)**EL SECTOR INFORMAL...op.cit**

Lomnitz, Larissa. **CÓMO SOBREVIVEN LOS MARGINADOS**. México, Siglo XXI Editores, S. A. 1997.

Márquez, C. y Ros, Jaime."Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México. **EL TRIMESTRE ECONÓMICO**, Vol.LVII(2), No.226,pág.343-378.

Marx,Carlos. **EL CAPITAL**. México, Fondo de Cultura Económica,1968.

Marx,Carlos.**GRUNDRISSE 1857-1858**. México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Mazur, Jay. "Labour's New Internationalism". **FOREIGN AFFAIRS**, Enero - Febrero del 2000,pp. 79-93.

- Méda, Dominique. *EL TRABAJO: UN VALOR EN PELIGRO DE EXTINCIÓN*. Barcelona, Gedisa, 1998.
- Mazumdar, Dipak. "The Urban Informal Sector". *WORLD DEVELOPMENT*, Vol. 4, No.8, pp. 655-679
- Moser, Caroline. "The Dual Economy and Marginality Debate and the Contribution of Micro Analysis: Market Seller in Bogotá". *DEVELOPMENT AND CHANGE*, 8(1977), pp.465-489
- Moser, Caroline. "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?". *WORLD DEVELOPMENT*, 1978, Vol. 6, No.9/10, pp.1041-1064.
- Naville, Pierre. "Población activa y teoría de la ocupación" En Friedman Georges y Naville Pierre. *TRATADO DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO*. México, F. C. E.1978
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). *ESTUDIO DE LA OCDE SOBRE EL EMPLEO (1950-1995)*. España, 1994.
- OIT. "The Informal Sector in Kenia". En Meier, Gerald M. (Comp) *LEADING ISSUES IN ECONOMIC DEVELOPMENT*. Oxford University Press. New York, 1979.
- OIT. "Informe de la Conferencia". *DECIMOQUINTA CONFERENCIA INTERNACIONAL DE ESTADÍSTICAS DEL TRABAJO*. OIT, Ginebra, 1993.
- OIT, "Subempleo: Concepto y Medición". *REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE ESTADÍSTICAS DEL TRABAJO*. OIT, Ginebra, 1997.
- Peattie, Lisa. "An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector". *WORLD DEVELOPMENT*, Vol. 15, no. 7.1987. pp.851-860.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton. "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una reinterpretación". *ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS*, Vol. 13, enero-abril de 1987. pp. 111-137.
- PREALC, *LA SUBUTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA URBANA EN PAÍSES SUBDESARROLLADOS*, PREALC, Santiago de Chile, 1974.
- PREALC, *SECTOR INFORMAL: FUNCIONAMIENTO Y POLÍTICAS*, PREALC, Santiago de Chile, 1978.
- PREALC, *MERCADO DE TRABAJO EN CIFRAS. 1950-1980*, PREALC, Santiago de Chile, 1982.
- PREALC. *BIBLIOGRAFÍA COMENTADA SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN AMÉRICA LATINA 1975-1987*. Santiago de Chile, 1985.
- Pries, Ludger. "Del mercado de trabajo y del sector informal. Hacia una sociología del empleo. En *AJUSTE ESTRUCTURAL, MERCADOS LABORALES Y TLC*. México. El Colegio de México. Fundación Friedrich Ebert. El Colegio de la Frontera Norte. 1992.
- Pries, Ludger. "Movilidad en el empleo: Una comparación de trabajo asalariado y por cuenta propia en Puebla". *AVANCES DE INVESTIGACIÓN*. El Colegio de Puebla, A.C. 1992.

- Pries, Ludger. "The structuration of labor and employment movility in the life-course". Paper presented to the international workshop. Sociological perspectives of the labor market: Mexican and US-American approaches. México, febrero de 1994.
- Quijano, Anibal, POLO MARGINAL Y MANO DE OBRA MARGINALIZADA, Santiago de Chile, CEPAL, 1971.
- Quijano, Anibal. Mosca Azul Editores/CEIS-CECOSAM.1998.
- Rakowski, Cathy A.(Ed.).CONTRAPUNTO: THE INFORMAL SECTOR DEBATE IN LATIN AMERICA. Sate University of New York Press,1994.
- Reynolds,Lloyd G.ECONOMÍA LABORAL Y RELACIONES DE TRABAJO.México, F.C.E.1984.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas."Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación", ENSAYOS, Núm.7, 1985, pp.20-27.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas. EL SECTOR INFORMAL URBANO: PRIMERA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA, mimeo., México, Secretaría del Trabajo - Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.
- Rendón, Teresa y Salas, Carlos, "El Mercado de Trabajo no Agrícola en México. Tendencias y Cambios" En AJUSTE ESTRUCTURAL, MERCADOS LABORALES Y TLC. México. El Colegio de México. Fundación Friedrich Ebert. El Colegio de la Frontera Norte.1992.
- Rendón Gan, Teresa. "Tendencias del Empleo en México". COMERCIO EXTERIOR, Vo. 49, No. 3, marzo de 1999,pp.251-259.
- Rifkin, Jeremy. EL FIN DEL TRABAJO. México. Paidós, 1996.
- Roberts,Bryan."Enterprise and labor markets:The Border and the Metropolitan Areas". en: FRONTERA NORTE,Vol.5,No.9.1993.
- W.W. Rostow, LAS ETAPAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN MANIFIESTO NO COMUNISTA, México, FCE, 1960.
- Roubaud, Francois. LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO. México, F. C. E. 1995.
- Sengenberger, Werner."Dinámica de la segmentación del mercado de trabajo. en: Sengenberger, Werner(Comp.),LECTURAS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO EN LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA I. Madrid: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.1988
- Sethuraman, S.V. "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy", INTERNATIONAL LABOUR REVIEW, Vol. 114, no. 1, julio-agosto de 1976, Ginebra.
- Sethuraman, S.V. THE URBAN INFORMAL SECTOR IN DEVELOPING COUNTRIES. Geneva, ILO, 1981.
- Todaro, M.P. "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", AMERICAN ECONOMIC REVIEW, Vo. 59, marzo de 1969.

- Todaro, M.P. "Income Expectations. Rural-Urban Migration and Employment in Africa, *INTERNATIONAL LABOUR REVIEW*, noviembre de 1971.
- Toharia, Luis. Comp. *EL MERCADO DE TRABAJO: TEORÍA Y APLICACIONES*. Madrid, Alianza Editorial, S. A. 1983.
- Toivonen, Timo. The New Rise of Self-Employment and Industrial Structure. en: Clegg, S.R., (Ed.), *ORGANIZATION THEORY AND CLASS ANALYSIS. NEW APPROCHES AND NEW ISSUES*. Berlin/New York: de Gruyter. 1990.
- Tokman, Víctor E. "Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal. Una exploración sobre su naturaleza", 1978. En Tokman, E. Víctor. (Comp) *EL SECTOR INFORMAL...*
- Tokman, Víctor E. "Dinámica del Mercado de Trabajo Urbano: el sector informal urbano en América Latina". En *FUERZA DE TRABAJO Y MOVIMIENTOS LABORALES EN AMÉRICA LATINA*. R. Katzman y J. L. Reyna, (Comp), El Colegio de México. México, 1979.
- Tokman, Víctor E. "El Sector Informal: quince años después". *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*. Vol. LIV(3) No. 215. F.C.E., 1987.
- Tokman, Víctor, E. "Informalidad y Pobreza: Pogramo Social y Modernización Productiva". *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*. Vol. LXI(1) No. 241. F.C.E. México, 1994.
- Tokman, Víctor E. y Souza, Paulo Renato. " El Sector Informal y la Pobreza Urbana en América Latina", 1976. En Tokman, E. Víctor. (Comp) *EL SECTOR INFORMAL...*
- Thomas, J.J. *INFORMAL ECONOMY ACTIVITY*. The University of Michigan Press, USA, 1992.
- Thomas, J.J. *SURVIVING IN THE CITY: THE URBAN INFORMAL SECTOR IN LATIN AMERICA*, Pluto Press, USA, 1995.
- Turnham, David. *THE EMPLOYMENT PROBLEM IN LESS DEVELOPED COUNTRIES*. Paris, OECD, 1971.
- Varios autores. "Cocaína, drogas, el Estado y la Economía". *REVISTA OCCIDENTAL*. Insituto de Investigaciones Culturales Latino americanas. Tijuana, B.C. México. 1992.
- Weeks, John. "Uneven Sectoral Development and the Role of the State". *THE INFORMAL SECTOR AND MARGINAL GROUPS*. Bulletin, Institute of Development Studies, University of Sussex. Volumen 5 no. 2/3 Octubre de 1973.
- Weeks, John. "Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing countries". *INTERNATIONAL LABOUR REVIEW*, Vol III (1975).
- Yocelvezky R., Ricardo A. "Sociogénesis y Sociología: el cambio de paradigma en las ciencias sociales". En García, Rolando (Coord), *LA EPISTEMOLOGÍA GENÉTICA Y LA CIENCIA CONTEMPORÁNEA: HOMENAJE A JEAN PIAGET EN SU CENTENARIO*. Barcelona, Gedisa, 1995.