

00881

5
24

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

Reproducción no-salarial de fuerza de trabajo, una
interpretación. Colombia, 1970 - 1990

T E S I S

Que para optar el grado de Doctor en
Economía

Presenta :

Neftalí Téllez Ariza

Director de tesis: Doctor Roberto Escalante

México, D. F., junio de 1991

TESIS CON
FALLA LE ORIGEN



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.

I N D I C E

Pg.

Reconocimientos

INTRODUCCION

i

I. UNA UBICACION CONCEPTUAL E HISTORIA DE LA REPRODUCCION NO-SALARIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO A PARTIR DE 1970 EN LA ECONOMIA COLOMBIANA.

1

1.1. Ubicaciones, precisiones y puntos hipotéticos iniciales.

1

1.1.1. La forma no-salarial de reproducción: primera ubicación.

1

1.1.2. Metáfora determinista de sustitución de la forma no-salarial.

4

1.1.3. Metáfora no-determinista: segunda ubicación conceptual.

6

1.1.4. La familia como unidad analítica de centro de reproducción: tercera ubicación conceptual.

9

1.1.5. Hacia puntos hipotéticos de estudio en las estrategias familiares de reproducción y el apoyo en la "informalidad".

12

1.1.6. Reproducción no-salarial en Colombia: iniciación de ubicación histórica, ilustración empírica y derivación conceptual: cuarta ubicación conceptual.

23

1.1.7. Sobre ubicación histórica de determinantes globales de comportamiento.

40

1.2. La armonía en la teoría económica de la reproducción de la fuerza de trabajo y la desarmonía en un enfoque teórico de la reproducción no-salarial. Ubicaciones y puntos hipotéticos finales.

44

1.2.1. Teoría económica y armonía en reproducción de fuerza de trabajo.

45

1.2.2. Hacia la desarmonía de reproducción no-salarial de fuerza de trabajo: quinta ubicación conceptual.

49

1.2.3. Fuerza de estrategias familiares de reproducción en el plano global.

51

II. LA REPRODUCCION NO-SALARIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO EN COLOMBIA COMO EXPRESION DE DESARMONIA: Un registro empírico de base.

54

2.1. Sobre la reproducción no-salarial urbana de fuerza de trabajo.

62

2.1.1. Las estrategias de reproducción de fuerza de trabajo

	Pg.
jo urbana en el soporte no-salarial o nexo no-salarial P.E. puro y mixto.	71
2.2. Sobre la reproducción no-salarial rural de fuerza de trabajo.	85
2.2.1. En torno de las estrategias de reproducción de fuerza de trabajo rural en el soporte no-salarial o nexo no-salarial P.E. puro y mixto.	91
2.3. Conclusiones.	123
III. ENTORNO DE UNA PRESENCIA TEORICA Y POLITICA DE LA FORMA NO-SALARIAL DE CONSUMO DE CAPACIDAD DE TRABAJO EN LA REPRODUCCION DE FUERZA DE TRABAJO A TRAVES DE UNA CANASTA AMPLIADA.	127
3.1. Sobre el costo ampliado de reproducción.	127
3.2. La "informalidad" y la reproducción no-salarial de fuerza de trabajo en desarminia.	136
3.3. El movimiento político dentro de la canasta ampliada.	152
3.4. El apoyo a la canasta ampliada.	161
3.5. El proceso de trabajo y el proceso de consumo: la unidad de consumo y la de producción de ingresos en la canasta ampliada.	165
3.5.1. Unidad de consumo y unidad de producción de ingresos.	165
3.5.2. Economicismo de la Teoría Económica en torno de la unidad económica de producción de ingresos.	175
3.5.3. Unidad de reproducción en nexo no-salarial por excelencia y Hogar de Reproducción de fuerza de trabajo.	178
3.6. Conclusiones.	181
IV. CONCLUSION.	185
Más allá de esta Tesis.	191
APENDICE	195
BIBLIOGRAFIA	209

I N T R O D U C C I O N

La presente tesis doctoral en Economía es una interpretación de las modalidades de generación de ingresos en Colombia que entre 1970 y 1990 utilizaron las unidades familiares de trabajadores ligados a las economías campesinas y a las del llamado "sector informal" urbano para reproducir su fuerza de trabajo. Se adicionaron los "cuenta propia" profesionales al lado del resto de "trabajadores independientes". Se caracteriza este "espacio de reproducción" por estar desligado total o parcialmente de relaciones salariales, tanto por demanda como por oferta. El propósito central fue estudiar su comportamiento y las condiciones del mismo en un marco empírico y conceptual. Metodológicamente se utilizó un procedimiento inductivo con base en la discusión de determinantes globales de oferta y de demanda, en información empírica secundaria y primaria que condujeron la búsqueda de características internas de las estrategias de reproducción de la familia, donde ésta es unidad empírica y teórica de análisis. Localizado en ella su más detallado nivel en la convivencia de la unidad de generación de ingresos y la de consumo de reproducción, se dedujo una generalización explicativa del comportamiento de las unidades familiares.

Se procesaron y confirmaron cuatro hipótesis globales: a) expansión del "espacio" en los veinte años, b) habría una relación de ésta con un osado movimiento social de los trabajadores que habría excedido motivaciones meramente salariales y focos sindicales y partidistas en debilitamiento, c) unificación rural-urbana de las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo, con acento propio en la del estudio, y procesadores hipotéticos más específicos como igualación sectorial del salario mínimo, alta circulación laboral regional y salarización incompleta, d) una racionalidad propia familiar determinando una conducta que, al lado de los efectos disolventes de la forma salarial, habría excedido la simple respuesta, poniéndose de manifiesto la iniciativa, la creatividad y la fuerza de las estrategias que habrían sobrepasado el solo ajuste o adaptabilidad, alcanzando expresiones políticas.

El primer problema se discute con el registro de empleo. De un lado la mano de obra como es el caso de los "trabajadores familiares", entre otros. Y empleo de recursos físicos, o sean las unidades económicas; en el sector urbano es el número de establecimientos, y en el rural el número de hectáreas en explotación o unidades económicas; en uno y otro caso se refieren a que su gestión se realiza por unidades familiares.

El centro de discusión de esta primera cuestión se localiza en el segundo capítulo. Sin embargo, sobre la base de una ubicación histórica, en el primer Capítulo se ilustra estadísticamente una evidencia por cada sector; y en el tercero se adicionan otros datos que fueron suministrados para discutir la segunda hipótesis.

Este segundo problema se discute en el capítulo tercero. La razón de ser allí se debe a que ha de expresar lo sucedido con la primera hipótesis; y adicionalmente porque allí se ubica conceptualmente la discusión sobre la canasta ampliada de reproducción de fuerza de trabajo; y esta es un asunto que se relaciona con la problemática de la unidad de consumo mencionada arriba.

El tercer problema hipotético se discute en el segundo capítulo centralmente. Empero, las dos ilustraciones estadísticas por cada sector rural y urbano mencionadas, son un elemento capital de la salarización incompleta.

Ese segundo capítulo es fundamental en el aporte de evidencias para la cuarta hipótesis. Contiene la riqueza ilustrativa de las estrategias de existencia. Es el universo de las Unidades de Generación de Ingresos. Pero también contiene el material empírico de la existencia de una Unidad de Consumo con su papel protagónico en la reproducción. Desde luego, por ser este cuarto problema un asunto fundamentalmente teórico, su discusión se enlaza con el Capítulo primero, en tanto allí se ubica conceptualmente el nudo analítico; y con el Capítulo tercero en tanto allí se realiza el grueso de la discusión del proceso de consumo.

Como se ve, el norte expositivo no son los problemas, ya que es la undad familiar con su Unidad de generación de ingresos, como primera cuestión, y con su Unidad de consumo de reproducción, como segunda el plan interpretativo. Ellos dos son respectivamente el Capítulo II y el Capítulo III. Precede a éstos entonces, una ubicación conceptual e histórica del propósito de estudio centrado en la unidad familiar con sus dos unidades. Y éste es el propósito del Capítulo I.

Ahora bien, la problemática de la "informalidad" y la "economía campesina" en particular, en tanto campos de discusión que motivan la reflexión presente, requieren de cuatro niveles de análisis. El primero se refiere a si las categorías de agentes económicos que han creado sirven al propósito de estudio presente. En segundo lugar, si la unidad conceptual de análisis que en esa discusión existe sirve también. En tercer lugar si la noción de "sector informal" y "economía campesina" son representativas de la realidad empírica de la reproducción que se dibuja fundamentalmente en el Capítulo II. Y por último, si las nociones de "sector informal" e "informalidad" tienen una validez teórica consistente.

Forzosamente el tercer nivel de discusión debe seguir al segundo capítulo. Los dos primeros en el primer capítulo por cuanto atañen al material expositivo y a la ubicación conceptual de la "reproducción no salarial". El último nivel se desprende del tercero y por lo tanto de be seguirlo, dado que en discusiones académicas, en instancias de la política económica, y otros espacios se dice: "bueno, quizá no exista el sector informal, pero sí la informalidad". Así que los dos últimos niveles se ubican en el Capítulo III.

Por otra parte, las ubicaciones conceptual e histórica se hacen en un mismo capítulo y en simultaneidad. La causa de ello radica en que una de las motivaciones del estudio es si las economías familiares tendieron a extinguirse en Colombia en los veinte años, y nada mejor que acompañar la ubicación conceptual de esta unidad de análisis con unos elementos concretos que ilustren si ella tiene o no presencia en Colombia, y en qué contexto histórico esto sucede. Por su parte, esa ubicación

histórica no se agota en el primer capítulo; hay desarrollos de la misma que se extienden al capítulo segundo y al tercero. Pero, hay un detalle más singular del asunto: cuando se constata, como se hizo, que las unidades familiares extienden su fuerza de trabajo familiar en un universo de reproducción determinado, y esto ocurre en un contexto histórico particular, el tal universo es interpretado conceptualmente, así como el contexto caracterizado históricamente, y los dos asuntos en simultaneidad ubican el problema de estudio. Así se hace, en efecto, en el primer capítulo.

Por último vale destacar que, en el contexto de la cuarta hipótesis, la discusión debe despejar la diferencia entre "subsistencia", "resistencia" y "persistencia", en tanto parecen dar la idea de acomodados por respuesta dentro del universo de esa reproducción, y solamente ello; y otra como "existencia" y "estrategia de reproducción" en tanto daría la idea de iniciativa, acción y no solamente reacción o respuesta por parte de la población trabajadora del universo de estudio. La aclaración de ello es importante porque, de verificarse positivamente lo segundo, como comportamiento de las unidades familiares podría significar una realidad insatisfactoriamente explicada y explicable por la teoría económica, desde luego señalada al economicismo de la Unidad económica, en tanto metáfora del determinismo de la física clásica.

CAPITULO I. UNA UBICACION CONCEPTUAL E HISTORICA DE LA REPRODUCCION NO-SALARIAL DE FUERZA DE TRABAJO A PARTIR DE 1970 EN LA ECONOMIA COLOMBIANA.

1.1. Ubicaciones, precisiones y puntos hipotéticos iniciales.

1.1.1. La forma no-salarial de reproducción: primera ubicación.

Bajo el entendido de "fuerza de trabajo" como el acervo de facultades físicas e intelectuales del trabajador, que le dan capacidad de trabajo para producir bienes y servicios, y que se desgasta en el proceso de producción, y además que es formada o constituida como tal patrimonio y competencia, se parte de que su formación y reconstitución o mantenimiento, correspondientes a una importante proporción de la fuerza de trabajo de las unidades familiares de Colombia, se realizó en el lapso de estudio mediante fuentes de ingreso no-salariales*; y que éstas correspondieron a la actividad de aquellas unidades familiares.

* "No-salarario" significa "no-valor" de fuerza de trabajo en economía política de Marx. A partir de ella sólo tiene estricto sentido estudiar su sustitución por la forma "valor". En el presente estudio, por razones hipotéticas, tiene sentido analizar el comportamiento en Colombia de la forma "no-valor" o no-salarial de reproducción de fuerza de trabajo en veinte años. Por ello es pertinente comentar introductorariamente el asunto.

En el presente trabajo el lector se encontrará con una breve discusión donde para la teoría clásica y neoclásica el trabajador independiente, el trabajador familiar y similares, tienen la misma racionalidad que puede haber en la disciplina capitalista de poder llevar a la práctica una mecánica aplicación del razonamiento sobre el mejor interés que ha de maximizar resultados al mínimo costo. De la discusión sale la hipótesis sobre que ello no es así como un hecho absoluto. En segundo lugar, que el comportamiento de la forma no-salarial significa una desamortía en teoría económica. Y en tercer lugar, que las relaciones de trabajo en las economías familiares se caracterizaron por la flexibilidad en las jornadas, en los horarios, los trabajadores comparten los éxitos y fracasos económicos de su fuente de empleo, el despido es aceptado como un hecho normal; y algo muy importante, que en los trabajos res del estudio, en esas relaciones confluye una situación indisoluble de trabajador e individuo concreto; donde su vida personal y laboral se mezclan, de tal modo que hay una superposición del tiempo de trabajo con el familiar, con el lúdico, con el de descanso y el de fantasías, afugias y mitos, que distancia esta conducta de la separación de los tiempos, y limitación únicamente a los económicos, de la disciplina salarial fabril.

Con el objeto de recoger estas distinciones, se propone la noción de "no-salarario", sobre todo por la aventura de incorporar aquello de la

Se habla de reproducción de fuerza de trabajo de trabajadores directos o indirectos tanto del sector privado como del sector público que, en forma permanente o temporal reciben ingresos no-salariales. Ellos serían: a) trabajadores de la producción y relacionados directamente;

distinta conducta frente al tiempo. El despeje de la noción sería de la siguiente manera:

Es absolutamente claro en teoría económica que sólo existen en el sistema capitalista dos formas primarias de ingreso: ganancia y salario. En términos de todas las corrientes teóricas alrededor del marxismo es así. En términos no marxistas, en la gran familia de corrientes alrededor de la teoría neoclásica son dos también: "remuneración" al empleador por el servicio productivo de sus factores materiales de producción, y "remuneración" al servicio productivo del trabajo.

En la tradición de Marx, el ingreso del productor por su cuenta es al mismo tiempo su salario y su ganancia; que en teoría neoclásica sería una sencilla remuneración al factor capital y al factor trabajo conjuntamente. No da margen en ningún caso a pensar en una tercera forma de ingreso; y pareciera extraño eso de "no-salario".

En una empresa capitalista, el tiempo de trabajo salarial es igual al tiempo de trabajo para reproducir el salario pagado, más el tiempo de trabajo para el capitalista, en términos de Marx. En el caso del trabajador independiente o cuenta propia, el tiempo de trabajo para él mismo como empleador, más el tiempo de trabajo para reproducir el salario que él mismo se paga, por cuanto él es asalariado de sí mismo. En términos neoclásicos el primero correspondería a la "remuneración al capital", que es propiedad del mismo trabajador, y el segundo al salario para él mismo por su "servicio productivo". Así que, el contrario de tiempo de trabajo salarial es el tiempo de trabajo para el capitalista, más el tiempo de trabajo para reproducir el salario. O, la "remuneración al capital", más la "remuneración al factor trabajo"; ó la ganancia más el salario- en este caso la distribución es de naturaleza explotadora, en el anterior no-. "El contrario", es claro que no significa "no existencia"; sólomente "el otro". Así que, "el contrario" quiere decir que es un "no él", o sea por "no-valor".

Pero los dos tiempos, o la ganancia y el salario, dan el ingreso de "cuenta propia". O sea dan "el otro", esto es, lo que en la presente interpretación se llama "no-salario".

El trabajo dentro de la unidad familiar es finalmente similar al del ejemplo. Así que ese ingreso familiar es no-salario. El trabajo doméstico también. Y, forzando un poco el ejemplo, todos los trabajos similares a aquel se engloban como fuente "no-salarial" de ingreso. Por supuesto no en forma rigurosa, otro ingreso que no revista la forma contractual jurídica de salario es considerado semejante a éste. Es el caso de los asalariados que más o menos en forma clandestina, ya en horas de trabajo o fuera de ellas, devengan ingresos extra sin ser un empleado formalmente donde obtiene esta fuente de ingreso.

b) Trabajadores no relacionados con la producción de bienes o servicios como la supervisión, la distribución, publicidad, cartería y finanzas, asuntos legales, técnico de la producción y profesionales de la misma, y personal empleado desde jefes administrativos hasta conductores.

Lo más copioso de la reproducción no-salarial se da en los "trabajadores de cuenta propia" tanto profesionales como técnicos y no profesionales; en los "trabajadoras familiares", en el "trabajo doméstico", y, por ser un soporte básico de los anteriores, los asalariados en unidades económicas que no tienen el carácter empresarial de acumulación ampliada. La noción de informalidad ha definido categorías de trabajadores como los que laboran en empresas de "hasta 10 empleados". En la "economía campesina", "hasta 5"; aunque hay criterios adicionales como número de hectáreas en la unidad familiar, como 5, o "menos de 5", o "hasta 10" o "hasta 20", dependiendo de la ubicación. Vale anotar que los "cuenta propia", a quienes también se les llama "trabajadores independientes", son lo más voluminoso en el pequeño comercio fijo y ambulante y en los servicios.

De acuerdo con la nota del inicio, se halla descartada la categoría "ganancia" como ingreso no-salarial de reproducción en su estricto sentido; esto es, como subproducto de consumo salarial de fuerza de trabajo. Sin embargo, que exista este caso, eventualmente, no siempre determina un propósito racional de explotación, dependiendo del carácter familiar de la unidad económica para que ella adquiriera su estricto sentido.

La capacidad de trabajo de la mano de obra ha sido formada y por lo tanto tiene una producción: la capacitación, la educación, la experiencia y la crianza hacen parte de la producción de la fuerza de trabajo.

También esta fuerza de trabajo posee una vida útil en la cual su desgaste puede ser recuperado. Después de ella se supone teóricamente que no hay consumo y que sólo es mantenimiento hasta la muerte.

Así se tienen tres fases de la capacidad de trabajo: en producción

o fuerza de trabajo pre-productiva; capacidad de trabajo que se desgasta o consume y luego se recupera, o sea fuerza de trabajo productiva; y, fuerza de trabajo que teóricamente no se desgasta ya, o fuerza de trabajo post-productiva (Meillasoux, C., 1979). En términos de costos los tres tienen el suyo. Significa por consiguiente que todos, o uno o parte, son sufragados por formas de ingreso no-salariales, en los propósitos del presente estudio.

Las tres fases son un proceso de paso de cohortes de trabajadores desde la constitución de su fuerza de trabajo hasta su obsolescencia. Las cohortes siguientes reemplazarán a las anteriores, y así se tiene todo el proceso de Reproducción de Fuerza de Trabajo, en el cual, interviene la forma no-salarial de reproducción.

La forma salarial corresponde a financiar el costo de producción, reproducción y mantenimiento con base en el precio de mercado de la fuerza de trabajo o sea "valor de cambio". Si tuvo este "valor" es porque interviene la "forma valor" en la reproducción; por ello si no hay forma salario se estará en una reproducción bajo la forma "no-valor" (Dierckxsens, ., 1987).

1.1.2. Metáfora determinista de sustitución de la forma no-salarial.

Tradicionalmente la teoría es hegemónica con relación a ver la forma no-salarial de reproducción de fuerza de trabajo como una "persistencia", y por ello como una forma tendencialmente extingible en un proceso histórico dado. La teoría la admite solamente como una fase irrelevante; lo cual quiere decir que en el proceso tendencial su desaparición será inminente; y por lo tanto durante su persistencia sólo podrá revelar los signos de su carácter transitorio, y finalmente su irrelevancia desde el punto de vista teórico.

En efecto, la teoría económica es una metáfora de algunas leyes de las ciencias naturales. En particular la física clásica se convirtió en el modelo de lo que debía ser el conocimiento humano sobre la realidad económica. Es una metáfora de la ley de la gravitación de Newton, la ley de la conservación de la masa y la energía, la separación entre

energía y materia, la igualdad entre acción y reacción y la existencia de un tiempo y espacio absolutos. De la biología toma la imagen darwinista de la competencia y la subsistencia del más fuerte. Por consiguiente de las matemáticas en la geometría euclidiana y en el cálculo diferencial, y particularmente la derivada parcial. Por supuesto el sistema racionalista cartesiano.

Así se trataba de emular la universalidad y precisión de la mecánica clásica buscando leyes generales que definen un determinismo social, donde los individuos se pierden y son las categorías las que señalan su destino.

En efecto, en la ley de la conservación de la materia y la energía se fundamenta la noción de máximo en economía, como una conducta innata de los agentes económicos. Conducta natural como natural es la ley física. Es una metáfora que construye el concepto de unidad económica a la manera de una caja en cuyo interior se despliegan los efectos de las acciones de los agentes que mueven la unidad, buscando el destino de permanecer en el fragor de la competencia. Esos efectos son el símil de la energía que "por ley física" no se disipa; se conserva, llenando la caja y produciendo así el máximo, dotando a la unidad de una trayectoria. La metáfora, por consiguiente, supone que en la lucha por la supervivencia los agentes económicos no dejarán de llenar la caja, dado que esta lucha expresa el instinto natural de conservación. De ahí la "tendencia natural" a maximizar.

En la ley de la gravitación se inspira la noción de mercado y la imagen de armonía; y particularmente la de mercado de trabajo donde el salario es el centro de atracción. En el caso concreto, las unidades familiares del estudio como centros de reproducción, "carecen por naturaleza" de toda fuerza de retención una vez el salario (que recoge la turbulencia del mercado) ejerce su fuerza de atracción disolvente. Empero, podría haber una capacidad de retención sólo en la medida que en términos darwinistas la gestión de la unidad económica diese a la unidad familiar una competitividad para soportar la competencia y contrarrestar la fuerza de atracción del precio de mercado de la fuerza de trabajo.

En la existencia de un tiempo y espacio absolutos, así como en la geometría euclidiana de la menor distancia, la teoría económica construye la metáfora del mínimo esfuerzo- la noción de mínimo -, y la noción de la trayectoria lineal o unidireccionalidad, así como la factibilidad de predecir comportamientos.

En el cálculo diferencial, y particularmente de la derivada parcial sa le la metáfora del "ceteris paribus" de la teoría neoclásica y la plusvalía de Marx; en ésta particularmente porque la derivada del "capital constante" es cero, y por ello sólo queda dependiendo del "capital variable" (Naredo, 1987, p. 164). Como se sabe, en este caso la derivada es un máximo; entonces la plusvalía es ello: el lleno de la "caja" como un hecho natural.

En la igualdad de acción y reacción se inspira la noción de equilibrio natural y la armonía, que desde luego se enlaza con la ley de la gravi tación, y la tendencia "natural" a la igualdad entre oferta y demanda. De allí viene la noción neoclásica de ajuste, el equilibrio general y las estrategias de "subsistencia", "resistencia" y "persistencia" en cuanto ideas de acomodados por respuesta o efecto igual causa.

1.1.3. Metáfora no determinista: segunda ubicación conceptual.

Si la metáfora ha de continuar, entonces debiera haber consecuencia con las transformaciones que han tenido las Ciencias Naturales, y particularmente la física, en hechos centrales como los siguientes:

La teoría de la relatividad supera las reacciones instantáneas de la ley de la gravitación, así como la regularidad de ésta. La relatividad especial objeta el tiempo y espacio absolutos. La realidad no es única para distintos observadores. No hay una realidad independiente del observador. Así que tanto la relatividad como la física cuántica objetan que haya aprehensión directa de la realidad, sino sólo "cierta realidad captada por un método de investigación y unos instrumentos de medida". Por ello el conocimiento de ella es por fuerza incompleto y condicionado por el observador. Tampoco hay UNA realidad: los observadores únicamente pueden compartir impresiones en torno de la que cada uno observa. Así que hay "...una desautorización del supuesto

realismo que tomaba las percepciones sensoriales del observador como elementos constitutivos de la realidad" (Naredo, 1987, p. 165 llamada 62). Por ello es relativa y no existe UNA para LA ciencia económica.

Si por la física moderna la masa y la energía son lo mismo, y por la fórmula de Einstein se predice la liberación de energía en una reacción, así como cambios de masa, la metáfora del máximo queda en entredicho por la disipación. No obstante que desde la segunda ley de la termodinámica o ley de la entropía se habían adelantado elementos críticos - Engels la había estigmatizado (Naredo, p. 170 y 171) -. Adicionalmente se objeta el paso de un estado desorganizado a otro organizado, pero sí el de un estado en orden a otro en desorganización.

La teoría económica como metáfora de la biología evolucionista es evidente en la teoría neoclásica, en Smith, y particularmente en Marx cuando decía que "... el fundamento histórico-natural de nuestra concepción..." se hallaba en Darwin (citado en Naredo, idem., p. 165, llamada 61). De la mecánica clásica es claro en la noción de fuerza, en el vector de la maximización. A este respecto con la relatividad "...el resultado fue una reformulación total de la mecánica, en que el concepto de fuerza desaparece prácticamente" (March, 1988, p. 182). Por su parte, aquella imagen unidimensional que se desprende de la teoría económica por sólo existir motivaciones económicas que dotan a los individuos de una conducta racionalista y única, queda cuestionada por la inexistencia de un espacio y tiempo absolutos de la física relativista: "...las medidas de distancia y tiempo no revelan directamente las propiedades de las cosas medidas, sino las relaciones de las cosas con quien las mide" (Russell, 1969, p. 96, citado en Naredo, idem, p. 168). Por ello "...no hay un hecho físico objetivo que se pueda calificar de distancia entre dos cuerpos en un tiempo dado" (p. 168). Paralelamente la mecánica cuántica con el principio de incertidumbre pone en cuestionamiento la metáfora determinista de la teoría económica mediante lo cual literalmente se fechan los comportamientos; y que lleva al extremo neoclásico del determinismo instantáneo. El principio de incertidumbre marcó el final del sueño por una teoría científica que con modelos deterministas se pueden predecir los acontecimientos (Hawking, 1988,

p. 97). Con la ley de la entropía del aumento del desorden en todo sistema cerrado como es el concepto de unidad económica, se objeta el equilibrio a su interior, tal que suponía agentes de decisión racionales que no trasgredirían el orden de la gestión entre unos recursos escasos, un ingreso, una línea de presupuesto y un costo mínimo en bienes para consumo y/o inversión. Así, más la mencionada inexistencia de tiempo absoluto, se objeta también la unidimensionalidad que se deduce de la teoría en cada agente de decisión, basada en la única racionalidad. Cada observador tiene su propia medida de tiempo, sin que tengan coincidencia necesariamente.

Con todo lo anterior se pone en cuestionamiento EL modelo científico de la visión única y objetiva de realidad. Con él EL modelo de LA economía campesina, LA economía "informal", EL "sector informal", LA economía mercantil simple, LA economía campesina mercantil simple, etc.

De hecho la ciencia económica, junto con otras disciplinas, ha estado comprometida en el estudio de la "informalidad" y la "economía campesina", por la vasta literatura que se conoce. Sin embargo en líneas generales al igual que con el "subempleo" y la "marginalidad", son fenómenos vistos como "excepciones que confirman la regla" al no encajar en el modelo totalista de la teoría, y determinista como se señaló arriba. Las evidencias que en este trabajo se ilustran para veinte años de la economía colombiana sugieren la hipótesis a esta interpretación que no es tal excepción, y que con el debido respeto, parte de esta literatura continúa presa del marco de referencia determinista de la teoría. Ante este hecho, la presente interpretación SE UBICA conceptualmente en un intento de reflexión investigativa sobre las líneas referenciales señaladas que devienen de la ley de la entropía, la mecánica cuántica y la teoría de la relatividad, y cuyos referentes derivados serían: que no habría reacciones automáticas por parte de los agentes económicos familiares ante el movimiento del mercado y el comportamiento del salario en particular; tampoco regularidad en esas reacciones, ni sincronía frente a él; donde no habría coincidencia de apreciaciones; donde las estrategias no obedecen a una unívoca dimensión frente a factores mercantiles disolventes; donde las iniciativas tampoco son semejantes; donde iniciativas y estrategias expresan disipación

de energías desde la unidad económica. Igualmente donde no hay una organización interna de ella que persiga y pueda ser aprehendida por un modelo determinista de comportamiento; donde no hay una uniformidad que mida "la" capacidad de resistencia o competencia con la supuesta única racionalidad maximizadora y minimizadora, en tanto no sólo motivaciones económicas habría en las estrategias. Por último, donde existe la incertidumbre.

1.1.4. La familia como unidad analítica de centro de reproducción:
tercera ubicación conceptual.

Entonces frente a la forma no-salarial como recurso de reproducción, las unidades familiares habrían tenido estrategias que excedieron las reacciones defensivas frente a los embates disolventes de la atracción salarial. Y el hecho de que la Unidad analítica sea la Unidad Familiar, significa que en el análisis del comportamiento se reivindican las motivaciones que llevan a las familias del estudio al objetivo "fuerza de trabajo"; las cuales responden a atributos humanos que las secas motivaciones económicas no recogen por estar sesgadas a la factibilidad financiera de permanecer en la producción de ingresos y en alcanzar una efectiva demanda de bienes de consumo y servicios personales. En teoría económica la segunda es resultado de la primera. Y sólomente eso es así. Pero si el objetivo central es su fuerza de trabajo familiar, para lo cual confluyen la producción de ingresos no-salariales y el consumo de reproducción de ella, se abriría un abanico analítico donde la actividad de generación de ingresos no está separada de la de consumo de reproducción de fuerza de trabajo, y en esta medida la segunda quizá no sea únicamente un resultado de la primera. Simultáneamente, y sólo con referencia al objeto de estudio desde luego, la actividad de consumo recibirá una sugerencia analítica que no recibió de la teoría clásica; y una atención no individualista como es el estilo de la teoría neoclásica, con la adicional separación de los tiempos para generar ingresos y para el consumo con los "agentes de decisión", donde el suceso para cada uno es etiquetado con una supuesta medida única.

A su vez, esta unidad de análisis permite interpretar el despliegue de la fuerza de trabajo en las estrategias de reproducción como un mo

vimiento que expresa iniciativa y recoge enlaces más allá de la noción teórica de unidad económica. Paralelamente permite evidenciar la complejidad real del mencionado despliegue desde el centro de reproducción. Por ello la unidad familiar es la unidad de análisis teórica y empírica.

Para la teoría neoclásica, la economía familiar, en su moderna versión de "nueva economía del hogar", el individuo queda subsumido en el hogar en contraste con la antigua teoría donde éste era el personaje sobre saliente (Mincer, 1962; Lancaster, 1977; Gronau, 1973; Nerclove, 1974, entre otros). Es finalmente una teoría de la oferta de mano de obra. El hogar es al mismo tiempo una unidad de consumo y de producción. Es una unidad de decisiones desde luego individuales. Estas son racionales frente al mercado, ya que pueden medir sus niveles de satisfacción frente al consumo y conocen exactamente el comportamiento de los precios para los bienes y servicios que ofrezcan. La decisión de vincularse al mercado de trabajo es individual aunque tome en cuenta la suerte que hayan tenido otros miembros. La conducta individual es en general un comportamiento de respuestas; de reacción o acomodo frente al movimiento impersonal del mercado.

El ingreso de la unidad familiar es unificado; y la toma de decisiones individuales parte de considerarlo así, en tanto ingreso global. También de la productividad de cada miembro frente a otro para generar ingresos; esto es, de su dotación de "capital humano". Así que el individuo toma en cuenta la "ventaja comparativa" de vincularse al mercado de trabajo, frente a generar ingresos de cuenta propia según su productividad comparada con la de otros miembros. Asimismo, una de las dos decisiones frente al ocio.

Nótese que son cuatro "agentes de decisión" distintos: como consumidores, como generadores de ingresos en el mercado laboral, como productores al interior del hogar, y como consumidores de ocio. Las cuatro decisiones tienen su costo y son evaluadas racionalmente, esto es, la "ventaja comparativa" de una frente a la otra, sobre la base de una máxima información existente, que a su vez será maximizada en su uso.

Desde el lado marxista se han realizado planteamientos que tienden a

subsanan las deficiencias de la teoría clásica al respecto. El trabajo en el hogar por miembros familiares, en específico la mujer, es según este enfoque, una actividad que no genera ingresos tangibles; únicamente satisface una necesidad de la familia. No es por lo tanto una actividad generadora de mercancías, y por ello no es apreciable en términos económicos. Desde los trabajos de la Conferencia de Economistas Socialistas en 1976, pasando por los de Coulson (1975), Gardiner (1975), Barbieri (1978), Meillasoux (1979), Dierckxsens (1978) y O'Connor (1986), entre otros, la discusión hasta ahora toma claridad en torno del carácter del trabajo familiar sobre la formación de la fuerza de trabajo: si ésta es o no una mercancía y si tiene valor.

El acuerdo general es que el trabajador doméstico juega un papel básico en el mantenimiento de la fuerza de trabajo (post-productiva); en la preservación cotidiana de la capacidad de trabajo (productiva); y en la reproducción generacional (pre-productiva).

Los miembros familiares se benefician del trabajo doméstico, del de la mujer en particular. Sacan un excedente sobre su costo; empero, a través de la reducción de los salarios familiares, el excedente se transfiere al capitalista. En la medida que el salario no incluye el costo de las actividades domésticas, éstas son trabajo gratuito. Y al mismo tiempo estrujan los salarios a la baja. Por lo tanto, su producción llena el desfase entre costo de vida y el salario.

El trabajo reciente de O'Connor mencionado es el aporte más importante que sirve a la presente interpretación donde se aclara el carácter de la unidad familiar y la producción de fuerza de trabajo; se comentará más adelante en un lugar más preciso.

En tercer lugar, está el trabajo de Chayanov (1974), que indudablemente fue pionero en la teoría de la economía familiar: sobrepone el consumo sobre la producción. El nivel de satisfacción conseguido en él determina el nivel de producción. El ingreso es una categoría global, no remunerativa en términos de salario. Por lo tanto no hay tasa de beneficio, ni se rige por la señal de precios de mercado.

En estos tres referentes se inspira la presente interpretación de unidad de análisis descrita arriba con dos unidades que arman la unidad familiar del universo de estudio: la unidad de producción de ingresos no-salariales por excelencia, y la unidad de consumo de reproducción de fuerza de trabajo. Esta segunda, por hipótesis, juega un papel básico en el análisis del comportamiento.

1.1.5. Hacia puntos hipotéticos de estudio en las estrategias familiares de reproducción y el apoyo en la "informalidad".

El comportamiento de la forma no-salarial de reproducción de fuerza de trabajo se halla determinado por las fuerzas contendientes entre los propietarios y poseedores de la fuerza de trabajo y los demandantes de ella en el mercado. Sin embargo hay factores políticos y humanos que se interponen entre ellas determinando trayectorias fluctuantes e impredecibles que contemplan transformaciones cualitativas. También determinantes institucionales que pueden originarse en presiones políticas de una u otra fuerza. Si bien la que es dominante es la del capital, es factible admitir expresiones de fuerza desde la forma no-salarial, y que pueden expresarse en la interiorización de leyes económicas en favor de sus condiciones de reproducción, sobreposición de motivaciones no económicas, así como en su condición de sector social consumidor, ayudar a subvertir el proceso tranquilo de acumulación de capital. Paralelamente a ésta puede interesarle su permanencia, que puede estar encubierta en una debilidad del capital en su forcejeo con el trabajo, como categoría social, por el uso del tiempo para "tiempo de trabajo". Pero también es válido plantear una lectura fuera del contexto totalista de leyes que marcan el comportamiento: la permanencia de la forma no-salarial de reproducción no respondería a "papel" alguno diferente del de servir a su fuerza de reproducción. Y si se expresa políticamente, puede ser la manifestación del derecho a la existencia de la diferencia.

Se ha de llamar la atención a que estas líneas hipotéticas se inspiran en los elementos no deterministas sugeridos en 1.1.3., precediéndolos de una ubicación: la lucha capitalista por la apropiación de tiempo del trabajador, y la de las unidades familiares en ganarlo también para un consumo autónomo de reproducción.

Al respecto, si es una evidencia que la reproducción no-salarial aumentó en los últimos veinte años, habría significado que no todas las luchas las gana el capital, dado que las unidades familiares han podido así ganar tiempo familiar, el cual si bien es trabajo gratuito para aquel, del mismo modo, en la medida en que sea autonomía y tenga expresiones políticas, sería ganancia también de ellas. Ese hecho habría significado igualmente transformaciones cualitativas en dos planos: en modificaciones de las relaciones de trabajo familiar y comunitario, y en capacidad de presión por reconocimiento social.

Paralelamente si de un lado los estudios sobre economía campesina e "informalidad" han pasado de las unidades de explotación (la primera), aisladas en sus estructuras definiciones rígidas, a integración de unidades familiares en movimiento mediante las estrategias comunitarias. Por otro, las segundas, de unidades artesanales y pequeñas economías urbanas atomizadas, a unidades familiares con redes de solidaridad y movimientos comunales. Y, si al mismo tiempo hay movilizaciones reivindicativas que terminan ganando espacios para las unidades familiares en los que el no-salario como fuente de reproducción es alto, todo ello habría significado transformaciones cualitativas donde la unidad de reproducción sería una nueva ahora, con un amplio espectro, donde el pluriempleo sería manifestación de un sistema de reproducción que se expande: se habría pasado de un sistema cerrado, "en equilibrio", a la teoría económica de "la unidad cerrada sin disipación de energía", a un sistema ampliándose, y con desorden interno por ley de la entropía.

También habría significado que a las motivaciones económicas se le habrían superpuesto motivaciones no económicas, tales que en las familias el tiempo laboral es parte de la vida real del trabajador en el gozo y la angustia; en motivaciones nacidas en el parentesco y la amistad. Motivaciones de autonomía sobre las de carácter mercantil. Y si hay expresión política de ese nuevo sistema de reproducción, el capital no se habría desentendido de ello y habría acudido en la ayuda a la reproducción no-salarial con políticas de empleo, lo cual debiera interpretarse como dos cosas al mismo tiempo: siembra de unidades familiares con trabajo gratuito para él, y siembra de motivaciones de autonomía, contradictoriamente. Así se estaría ante "sistemas abiertos

de reproducción" donde la unidad económica (unidad de explotación rural campesina y unidad "informal" urbana) quedaría semi-oculta, sin poder explicar "la economía" de la reproducción no-salarial de fuerza de trabajo, en un contexto nuevo de reproducción salarial, como se ubicará en el numeral siguiente y en el 1.2.1.

La discusión en torno del campesinado de los decenios setenta-ochenta "quedó sin vencedor" de acuerdo con Warman (1988). Así como no apareció vencedor en la primera controversia entre socialdemócratas y marxistas en tiempos de Kautsky. Tampoco entre bolcheviques y populistas en Rusia; a menos que se tome como indicador de vencimiento la "eliminación del contrario" con el asesinato de Chayanov. Quizá si se re-editara, con los mismos universos teóricos y sus categorías, nuevamente habría "tablas".

La presente interpretación encuentra de gran utilidad el aporte "campesinista" y de Chayanov en la simultaneidad del consumo y producción por cuanto se ubican en "el movimiento de la forma "no-valor". Empero es necesario pensar que el primero no es solamente el que corresponde a "la economía" del consumo por su generación de ingresos. Ello quizá sea ahogarse en la autoexplotación, y en el límite de la restricción presupuestal microeconómica. Sería quedarse en la canasta familiar básica. Se necesita de imaginarse la canasta ampliada que deviene del gasto social y del reconocimiento que los grupos de poder tengan que hacer ante la presión política, si ésta existió como está en la segunda hipótesis global. Es presumible quizá poder advertir que si se está ingresando a fases del desarrollo capitalista en las cuales la inversión tiende a no identificarse con crecimiento de instalaciones, y más con profundización tecnológica, algo como "inversión hacia adentro", y si esta profundización tiende también a generalizarse en los demás sectores de la economía, la "salarización creciente" que se conocía quizá no sea lo que se vea en la fase de estudio. Esto podría tener expresiones políticas dignas de ver de cerca.

Entonces el comportamiento de la forma no-salarial es merecedora de análisis más allá de una simple ampliación de "ejército de reserva", y sobre todo más allá de "la historia lineal de la sustitución de la

forma "no-valor". Así que de esos modelos habría que saltar sobre una idea en que el crecimiento de la forma no-salarial (si es que lo hay por la primera hipótesis), puede ser una creación del proceso capitalista reciente y jamás un rezago, y en ese sentido el desmonte del Estado Asistencial a la salarización no es un hecho gratuito, y menos la voluntad de los hacedores de la política, sino el reflejo de un suceso que ha comenzado: el asalariado en crecimiento ya no es un agente importante para la reproducción de la demanda agregada, y quizá sean más importantes otros sectores (no-salariales?), por ser incontralables políticamente.

Entonces, qué serían los no-asalariados si no fuesen ejército de reserva? Quizá una "no reserva para salariado"; y qué del consumo? (entendido consumo en su acepción amplia de canasta ampliada), dado su asocio con la probable no-salarización creciente. Entonces la lucha social por ganar mejores condiciones de reproducción dentro del no-salariado, y en la medida que sea exitosa, podría ser al mismo tiempo ganancia de autonomía a través de aquella "canasta ampliada", y contrapartida de la no-salarización creciente cuyo reverso podría ser la "inversión hacia adentro". Y qué habrían sido los asalariados en ese consumo?

Se haría necesario pensar en ese CONSUMO, más allá del de la unidad económica, para no caer en lo que dice Chonchol (1990, p. 32): "si se aplican las reglas de contabilidad capitalista (a las unidades económicas campesinas se refiere él) habrían quebrado desde mucho tiempo". La salida explicativa obvia es la auto-explotación. Pero agrega, "las familias campesinas funcionan, en gran parte, siguiendo comportamientos diferentes de los del farmer o del hombre económico, en función de los cuales "razona" y "opera" el sistema capitalista occidental" (idem., p. 31).

En 1979 se hizo el ejercicio en una zona de Desarrollo Rural Integrado (DRI) de clasificar en "cabeza", "cuerpo" y "cola" a explotaciones campesinas por su estado financiero (Téllez, 1979). Ocho años después con ocasión de iniciar la "evaluación del DRI" se encontró con que ni los de la "cola" se habían proletarizado, ni los de la "cabeza" se habían vuelto capitalistas: una buena proporción de los primeros se apreciaban en mejor situación que varios del "cuerpo" y de los de la

"cabeza". Era bastante generalizado que los de la "cola" se habían integrado muy bien al sistema de "finca integral" (agrícola-pecuaria-pisícola-silvícola).

En el sector urbano se encontró con que la asistencia estatal y privada a las unidades económicas "informales" no produjo aumento del empleo asalariado. O sea no se dió salida acumulativa. Se dan mejoramientos internos dentro de las unidades familiares (López, H., 1988).

Así que reivindicar el ejercicio de explorar una Unidad de Reproducción más amplia que la unidad económica conformadora de sectores, sería como dice Chonchol (pp. 32-33) que "la comunidad desampeña el papel de concha protectora de las distintas unidades familiares...(y).. a su vez las aldeas vecinas (y las barriadas, podría decirse interpretando su ejercicio) ensanchan las relaciones sociales y económicas de las familias...para su sobrevivencia".

De otro lado, la discusión sobre "informalidad" produjo un seriado de categorías empíricas como "trabajadores de cuenta propia", "trabajador familiar", "trabajador solo", "trabajador doméstico", "trabajador independiente", cuya característica central para la presente interpretación consiste en que su universo de reproducción como fuerza de trabajo es el no-salariado, por excelencia. Por lo que estas categorías, que corresponden a empleo de recursos humanos, sirven al presente estudio. Y que a partir de principios de los años ochenta el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE extiende su uso al sector rural con las "encuestas de hogares".

Ahora, en términos de recursos físicos hay dos categorías que la misma discusión da: unidades económicas o "establecimientos de hasta 10 trabajadores", para el universo urbano; y para el rural, "de menos de 10 hectáreas" o "menos de 20 has.", o "hasta 5 hectáreas", dependiendo de la región económica. Por supuesto ese corte no deja de ser arbitrario; aún que responden a estudios de caso que sustentan el carácter familiar de ellas. Así que, a falta de otros indicadores, estos sirven por cuanto muestran una evidencia: son básicamente economías familiares.

Adicionalmente hay dos categorías más relacionadas con empleo de mano de obra: "asalariados en establecimientos de hasta 10 trabajadores", o "de hasta 5 trabajadores"; o "en explotaciones (rurales) de hasta 5 trabajadores". Depende del caso regional. Son utilizados para el presente universo de estudio por constituir un soporte básico en la reproducción del nexo no-salarial. Son la excepción del no-salario. Por ello se dice "no-salarial por excelencia". Numéricamente la proporción es muy baja como se verá en el Capítulo II.

Finalmente otra categoría pero que no la aporta la noción de "informalidad": "cuenta propia profesionales". Se incorpora a esta interpretación en tanto hay evidencias de su importancia en que parecen exceder el prototipo línea de "clase media" o forma "no-valor" con medios de producción que se podría deducir de la tradición marxista (Dierckx sens, 1978).

La utilidad de las anteriores categorías o agentes empíricos se halla en que son evidencias claras de que representan actividad generadora de ingresos no-salariales. Y son categorías empíricas que pueden utilizarse sin discutir todavía la validez conceptual o empírica de las nociones que les dieron origen.

De manera que van ya dos formas de sopesar la magnitud de la reproducción no-salarial por excelencia, con dos grupos de categorías que sirven al presente estudio. Habría un tercera forma que consiste en estimar el peso en el PIB sobre la base del "residuo" o "producto no estimado". Empero no procede ya que exigiría que se acepte sin discusión el concepto de "informalidad", y más aún, de "sector informal" y "economía subterránea". de donde deviene el procedimiento. Ello se discute en el Capítulo III donde se analiza el problema de la "funcionalidad" o "afuncionalidad".

El segundo asunto con relación a la "informalidad" y "economía campesina" es si sirve al presente análisis la categoría conceptual que allí se maneja.

En efecto, el universo de estudio de la teoría económica es el conjun

to de unidades económicas productoras de bienes y servicios. Es la empresa la que se halla en la transparencia analítica. Lo mismo en el sector rural es la unidad de explotación. Se trata de entrever si en esta síntesis de la controversia subyace esa unidad económica como unidad de análisis.

Hacia mediados de los años setenta dominaban dos tesis centrales sobre el "subdesarrollo", en el cual retrospectivamente aparecería el nexo de reproducción no-salarial de fuerza de trabajo del presente estudio como expresión del mismo. Por un lado se afirmaba que subsistía debido a un retardo en el camino del desarrollo. Este nexo, entendido ahora a esa época, se compondría de estructuras económicas primitivas, feudales, tradicionales o pre-capitalistas. Pero el diagnóstico resaltaba sobre todo en que esas estructuras persistían por ser mantenidas desde fuera por el centro del capital imperialista. Por ello había que demostrar esas formas económicas "atrasadas".

Bajo otra versión se concebía que el "subdesarrollo" era hijo del mismo desarrollo, en la medida que era congénito al crecimiento capitalista en la bipolaridad "modernización" con "atraso"; y esta convivencia se expresaba desde la "metrópoli" a la "periferia" y a "sector moderno" con "sector atrasado" internamente. De acuerdo con ello luchar contra el "subdesarrollo" y contra el capitalismo era una misma estrategia.

Así entonces se tendría que el nexo de estudio sería un rezago de un pasado o excrecencia de la misma modernización.

Cuando poco a poco las determinaciones externas van perdiendo crédito teórico, lo mismo que la tesis sobre la "marginalidad", comienzan a ganar terreno los esfuerzos por comprender los procesos internos. En esta dirección comienzan a animarse los estudios sobre "informalidad" junto con el ya antecedido debate sobre el campesinado, desempolvando las ideas de Chayanov, y pasando de las determinaciones estructurales a los movimientos comunales con base en minuciosos estudios de caso. Es una actitud menos anquilosada en férreas estructuras teóricas; más ávida de aprehender desde el interior. Pero sigue la transparencia.

de la factibilidad financiera de la unidad económica.

Así el enfoque economicista es predominante; desde la ortodoxia moderada que continúa arguyendo las deformaciones del capitalismo por su falta de fuerza para producir la rápida sustitución de la forma no-salarial por la forma "valor", hasta los argumentos algo menos ortodoxos dentro de esta misma corriente que consideraría al nexo no sustituible en forma directa por estar atrapado en el tejido de la circulación con beneficios para el mismo capitalismo. Al lado las corrientes de tipo neo-austriaco liberal que culpan la existencia del nexo a que "la sociedad" no se ha integrado a las corrientes internacionales del comercio, impidiendo el florecimiento de la actitud mercantil libre y la flexibilización de los procesos laborales. Según es todo la sustitución de la forma no-salarial se acelera con la desinstitucionalización. Hasta por supuesto la óptica del capitalismo puro del marxismo ortodoxo en el cual la población trabajadora del nexo únicamente tiene dos opciones: asalariarse o desemplearse.

En específico la discusión sobre el campesinado ubica dos posiciones centrales: la primera que la economía campesina es una estructura con una lógica propia que la hace resistente a la penetración del capital. La segunda se preocupa por las distintas formas de subordinación, su misión o articulación al capital en explotación directa o indirecta con tendencia a su disolución por parte de éste.

La discusión sobre el campesinado se re-edita en términos aproximados en el tema de la "informalidad". Tres son las posiciones centrales de la discusión:

1) Al "sector informal" se le considera autónomo o independiente respecto del resto de la economía. Es como si se dijera que el soporte no-salarial de reproducción de fuerza de trabajo tuviese una actividad separada, autónoma respecto del nexo de reproducción salarial propiamente. Los motivos que se arguyen para su "persistencia" son: a) la discriminación e incluso hostilidad que sufre del Estado con excepciones reglamentaciones, originadas en la burocratización que a su vez se alimenta de ellas. Por supuesto en la exacción impositiva y el gi

gantismo estatal. b) Desde un marco de referencia no liberal, se debe a la negligencia del Estado de apoyar las unidades económicas del nexo para que acumulen; y c) porque se hallan desprotegidas por parte del Estado y son víctimas de los sistemas financieros "informales" que les esquilman sus beneficios.

2) No es autónomo; es subordinado al "sector formal"; o sea, depende de él pero es objeto de dominación. Comparten esta posición algunos de los argumentos que sustentan lo autónomo como la negligencia estatal y el esquilmo del beneficio. Empero, una posición central es que las características oligopólicas del "sector formal" dominan toda la estructura económica pero es incapaz de absorber el exceso de mano de obra del "sector informal". Por ello lo deja "persistir"; incluso i le obstaculiza, ni lo necesita.

3) Finalmente la concepción de que ni es autónomo, ni subordinado si no articulado. Es decir, se halla integrado al proceso productivo "formal" por sus aportes al acontecer global de la acumulación. Por ello el sistema lo deja "persistir" y hasta aumenta pero explotándolo.

La explotación se da de manera directa o indirecta. La primera vía precios relativos desfavorables al "sector informal" por parte de las firmas oligopólicas proveedoras de insumos y materias primas. También por el poder monopsonico de los compradores al "sector informal". En este proceso desigual la integración puede ser competitiva, con lo cual la sustitución no se hace esperar. O puede ser complementaria, en cuyo caso el "sector informal" se expande al hacerlo el "sector formal".

La explotación indirecta se da porque el "sector informal" ocasiona disminución del costo de reproducción de la fuerza de trabajo empleada en el "sector formal"; y se expresa en depreciación de los salarios. Paralelamente porque aporta bienes de salario a precios bajos. Así genera transferencias de ingreso al "sector formal" vía intercambio desigual por las diferenciales de ingreso entre uno y otro "sector". O también porque es fuente complementaria de ingresos al hogar de reproducción. Y por último, al poseer leyes propias, sin formar

categorías básicas como ganancia o moverse en "función" de un precio de mercado, puede sobre-explotarse la fuerza de trabajo familiar remuñándose a niveles de extremada subsistencia.

La controversia por supuesto pasa por maneras de concebir el "fenómeno"; es decir, definiciones. Si se hace un esfuerzo de síntesis, podrían detectarse diversos grupos, desde luego con la consideración de no encasillar autores dado el riesgo de caer en irrespetuosas simplificaciones.

1) Dentro del marxismo más ortodoxo la "informalidad" (sin aceptar su expresión) representa al ejército industrial de reserva, latente y/o flotante; esto es, que se encuentra al acecho su población de ser reclutada en los contingentes titulares de la forma salarial. Presionan el ingreso a ella y son objeto de su fuerza disolvente. Gravitan por lo tanto sobre la "forma valor" de reproducción.

2) Corrientes de corte neomarxista consideran que el proletariado no habría cumplido con su "misión histórica" asignada, y que entonces los trabajadores "informales" serían un nuevo sector social alternativo en lucha contra el capitalismo en la medida que a partir de su existencia ayuda a ahondar las contradicciones del sistema.

3) Las viejas concepciones de la "marginalidad" se niegan a desaparecer; así que particularmente en el campo de la sociología, los "informales" son finalmente un análogo de "excluidos" de la dinámica de la producción y del consumo.

4) En otras corrientes económicas el "sector informal" representa un creciente número de personas, cuya actividad económica se halla fuera del radio de acción de la economía empresarial industrial, como resultado de los nuevos usos tecnológicos ahorradores de mano de obra y que ocasionan segmentación en el mercado de trabajo.

5) Dentro de la corriente liberal, con una inspiración en el neodarwinismo, parece concebirse al "sector informal" como el lugar donde

pueden regenerarse genes sociales, que inevitablemente resultan deteriorados económicamente por el proceso selectivo natural del avance en el desarrollo de la civilización occidental.

La discusión pasa entonces por buscar explicaciones sobre la "persistencia en el sentido de la "funcionalidad"; el "papel que "cumple"; cuál es su "función histórica". Así si el capitalismo hubiese podido acabarlo lo habría hecho; y si pudiera hacerlo lo haría. Pero si no lo hace, "es porque le sirve". ¿No será que también se da lo contrario?

Las siguientes presunciones son un aterrizaje de elementos hipotéticos que se traen desde el inicio de este apartado, inspirados en una visión no determinista:

De un lado la diferencial de ingresos entre los dos "sectores" quizá no es un hecho generalizado ni significativo. La persistencia basada en la falta de estímulos institucionales quizá no sea justa si éstos no fueron inexistentes. Que se debió a la necesidad de asconderse de la legalidad; pero, si hubo asistencia estatal y privada, entre otras razones por la presión política, quizá hayan estado "a ojos vistas" de una y otra, y así quizá su existencia se halle más en razones estructurales del proceso capitalista y menos en culpabilidades institucionales.

Por otra parte se decía a principios de los años setenta que con la cancelación de la reforma agraria como política del Estado quedaba olvidada la vía campesina de acumulación orginararia. Interpretado es to hoy, sería como decir que sin ella no se admite reversión de la forma "valor" de fuerza de trabajo rural. Pero, puede que sí se haya dado la "recampesinización".

También puede suceder que quizá no sea sólomente que la forma no-salario ayude a la forma "valor" de la fuerza de trabajo para la acumulación de capital. Sino que se dé lo contrario, lo cual afectaría la noción de ejército de reserva. Pero en particular habría tres de

talles para indagar su veracidad: que se haya dado el desarraigo del trabajo doméstico en el nexo salarial "moderno", la incorporación de fuerza de trabajo secundaria en él, el trabajo temporal y en general el deterioro salarial, todo asociado a la "informalidad". A su vez, que con la asistencia institucional y privada, de haberse dado, ha de esperarse aumento de empleo asalariado si para ello fuese. Si no se hubiese dado, debe reinterpretarse el asunto.

Finalmente, qué serían los asalariados del nexo salarial propiamente tal, frente a un con uno ampliado, cuyas características se verán en el capítulo III. Qué serían los no-asalariados frente al mismo de no cumplirse la "funcionalidad". A su vez, qué características tendría la Unidad de Reproducción mencionada al ponerse en entredicho la noción de unidad económica que subyace en las discusiones anteriores, y que de hecho no es útil para proseguir el análisis del presente estudio.

1.1.6. Reproducción no-salarial en Colombia: iniciación de ubicación histórica, ilustración empírica y derivación conceptual: cuarta ubicación conceptual.

La pregunta es si en Colombia ha existido una magnitud apreciable de reproducción no-salarial en los últimos veinte años que justifique esta interpretación. Con el procedimiento de este apartado se hace una ilustración empírica, una ubicación conceptual adicional, y se inicia la UBICACION HISTORICA que ha de extenderse al numeral 1.2.1.

En efecto, dos estudios realizados en el país, uno en el sector urbano de las cuatro principales ciudades (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla) donde ha de suponerse dominante y transparente la forma salarial; y otro en el sector rural con una cobertura y en una subfase que, junto con el otro los convierte en certeros y afortunados.

El primero se llamó "Empleo y pobreza", y fue realizado en la Universidad de Los Andes por el Centro de Estudios del Desarrollo Económico en 1977-78 (Ayala, U. y Rey, N., 1978). El segundo también allí en 1983 (Sanz de Santamaría, A. y Vélez, E., 1985) en una primera zona de

alto desarrollo capitalista en Armero y Guamo en el valle del Río Magdalena, y entre Candelaria, Palmira y Cali en el valle de río Cauca, clasificadas como "región tecnificada de estrato alto". Una segunda en el Copey, San Pelayo y Aracataca de la corte Atlántica, clasificada como "región tecnificada de estrato bajo".

La tercera zona llamada de "nivel mixto en estrato alto" cubrió Nuevo Colón en Cesar, Guayabal en Tolima y Sutatáusa en Valle Chiquirrá y Ubaté en los departamentos de Cundinamarca y Boyacá. La cuarta región de "nivel mixto en estrato bajo" en Caldas, Santa Cruz y Prado en el Tolima. Quinta región de "nivel tradicional de estrato alto" en Rionegro (Antioquia), Ansermanuevo (Caldas) y Remiriquí en Boyacá. Finalmente la región sexta de "nivel tradicional de estrato bajo" en San Cayetano (Norte de Santander), la Vega en Cauca y Samaniego en Nariño.

Cuadro 1. Colombia: Cobertura urbana del sistema no-salarial (1978). (porcentajes).

	Que reciben salarios	Salarios e - ingresos de - cuenta propia	Que reci- ben sola- mente sala- rios	Que no reciben salarios	Total
	(1)		(2)	(3)	
Familias	80.0	43.7	36.3	20.0	100.00
Trabajadores individuales	80.0	40.0	40.0	20.0	100.00

(3) = (1) + (2)

Fuente: Ayala, Ulpiano y Rey, Nohora, "Empleo y Pobreza", CEDE-UNIANDÉS, Bogotá, 1978, p. 24 y 1980, p. 109. Ayala, U., 1982 y Ayala y Fonseca, 1981, p. 26.

De acuerdo con el cuadro 1 se encontró que sólo un 36.3% de las familias urbanas de las cuatro principales ciudades tenían salarios como única fuente de reproducción. Que en 43.7% de las familias se reproducían con salarios e ingresos no-salariales y un 20.0% se reproduce solamente con estos ingresos, o sea bajo la forma no-salarial.

Dicho de otra manera, el 36,3% de los hogares reproducían la fuerza de trabajo de sus miembros (el 40.0%) bajo la forma salarial. Un 43.7% en una cobertura de 40.0% de los trabajadores combinan la forma salarial con la no-salarial. El 20.0% restante de los hogares e individuos la reproducen bajo la forma "no-valer" exclusivamente.

En muchas ocasiones se ha afirmado que Colombia es un país bastante equilibrado con referencia a los seis grandes polos urbano-regionales de crecimiento: Bogotá y su área metropolitana; Medellín y el Valle de Aburrá; Cali-Yumbo-Candelaria; Barranquilla-Soledad; Bucaramanga-Florida; Manizales-Villamaría. Las tasas de crecimiento urbano desde mediados de 1970 han venido creciendo cada vez menos a medida que se asciende a las ciudades de mayor tamaño y la diferencia poblacional no pasa quizá de un millón y medio entre una y otra (Bayona, A. 1988). Concomitante con ello se ha dicho que es un "país de ciudades" (Revista Dinero, mayo de 1988), y que es básicamente urbano en un corto lapso de 21 años si se tiene en cuenta que en 1964 la población rural era el 48.0% de la total del país, y en 1985 pasó al 34.3%. Se cree que la población urbana esté cercana al 70.0% en 1990.

La sub-región más equilibrada es la zona centro-sur occidental con el complejo urbano-industrial de Cali-Yumbo-Candelaria-Palmira; y el amplio cordón rural de alto desarrollo capitalista del valle del Cauca, y la contigua y moderna zona cafetera de Caldas-Risaralda y Quindío. Principalmente en la primera, la forma salarial de reproducción de la fuerza de trabajo rural-urbana ha de suponerse más desarrollada y la forma no-salarial será exigua. No obstante, son copiosos los estudios sobre la forma no salarial realizados en Cali y alrededores que muestran un peso en el empleo entre el 42.0% y el 53.0% (FDI, 1988 y Téllez, 1990).

De otro lado, comparando los 4 grandes centros urbano-industriales con el resto del país la distancia es inmensa: éstos a principios de 1980, concentraban el 65.0% de la inversión bruta; el 69.5% de los establecimientos industriales; el 72.0% del empleo asalariado en el sector manufacturero con el 72.7% de los salarios pagados -justamente donde fue realizado el primer estudio de los datos del Cuadro 1. Adicionalmente concentraban el 70.3% de la producción bruta industrial y el 94.0% del total de la inversión externa (El Tiempo 23/07/87).

De complemento el sector rural es muy heterogéneo con relación al grado de desarrollo capitalista y su "consiguiente" grado de desarrollo de la forma salarial de reproducción de la fuerza de trabajo, y "la suerte" de la forma no-salarial.

En efecto, esta heterogeneidad es recogida en el segundo estudio mencionado y cuya información estadística se presenta en los Cuadros 2, 3 y 4, partiendo de una muestra con el 67.0% de las unidades en la forma de "familia nuclear"; el 5.0% como "hogar unipersonal" y el 28.0% como "familia ampliada" de los cónyuges, hijos, allegados, familiares, parientes y amigos. En el primer porcentaje el 42.0% correspondió a "sólo cónyuges e hijos"; 9.0% "un solo cónyuge e hijos" y 16.0% "pareja sin hijos".

Los autores del estudio a su vez formaron cuatro (4) grupos de unidades así: grupo 1 en un 47.2% del total de hogares con "actividad agropecuaria dependiente"; 6.4% con "actividad pecuaria independiente". Con "actividad agrícola" el 44.0% y con "actividad agropecuaria independiente" el 2.4% de las unidades familiares.

Puede verse entonces que el 97.6% de la información cubrió los grupos 1, 2 y el 3. Lo cual quiere decir que el grupo 4 es irrelevante en el muestreo, y los autores sugieren despreciable con relación a captar el grado de desarrollo de la forma salarial de reproducción de la fuerza de trabajo. Empero, como el propósito del presente estudio es justamente detectar la forma no-salarial, entonces se ha de prever que en el grupo 4 del 2.4% de las unidades familiares ha-

bró una alta "persistencia" de la forma no-salarial. El haber sido despreciado significó no acceso a los datos.

Vale destacar que en el grupo 3 (con el 44.0% de las unidades familiares), el 16.5% fue encontrado en la forma "sin tierra propia", o sea bajo la forma de aparcerías, arriendos, etc. El 75.1% con "tierra propia total" y el 5.3% con "tierra propia parcialmente".

El tamaño promedio de cada familia rural es 5.5 miembros en 1983 cuando 10 años antes por el censo de 1973 era 6.1, con lo cual se deduce una fuerte caída de la fecundidad. También la edad promedio de los jefes de hogar es 48 años. Los jefes de hogar son el 16.6%. La edad promedio de los mayores de 7 años es 33, y las mujeres son el 48.9%.

Del Cuadro 2 se deduce que en el sector rural colombiano las unidades familiares con actividad agropecuaria no independiente el 55.1% tenía en 1983 la totalidad de su fuerza de trabajo reproduciéndose bajo la forma salarial; sin embargo una parte de él, el 19.1% recibe paralelamente otros ingresos que no son salariales.

El 10.5% del grupo la reproducían bajo la forma no-salarial en menos del 30.0% de sus miembros; el 12.7% en un máximo del 70.0% y en más del 70.0% el 15.8% de las unidades. Un 5.9% no consumía su fuerza de trabajo reproductiva y/o post-productiva; esto es, tiene esta fuerza de trabajo en producción, y quizá seguramente en mantenimiento dado que "el desempleo es un lujo" que no pueden dárselo ellos.

Es necesario resaltar el 44.6% del grupo que tiene su fuerza de trabajo en reproducción salarial de manera absoluta por cuanto no significaría una predominancia de esta forma. Sin embargo ésta es mayor al agregar partes de la otras proporciones donde ella no se da pura. De la misma manera, la forma no-salarial no se encuentra en el 15.8% solamente sino que se extiende a los otros porcentajes de la izquierda de él en el Cuadro 2, incluido el 55.1%.

Sabiendo que los "otros ingresos" no son salariales, puede verse

que la concentración de unidades familiares que reproducen su fuerza de trabajo en por lo menos el 70.0% bajo la forma no-salarial se halla con la obtención de "otros ingresos"; y que en ella la proporción mayor los recibe con un monto menor de un salario mínimo. En contraste, los de 100.0% asalariada se concentran en "sin otros ingresos", y la pequeña proporción que los recibe en su mayoría valen menos del salario mínimo.

Cuadro 2. Colombia: Formas de consumo de fuerza de trabajo rural y fuentes de ingreso. Grupo 1. (proporción de unidades familiares con porcentaje de su fuerza de trabajo).

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	total	(6)
Total	55.1	10.5	12.7	15.8	9.9	100.0	77.2
Sin "otros ingresos"	44.6	5.1	5.9	3.3	2.5	61.4	29.4
Con "otros ingresos"	10.5	5.4	6.8	12.5	3.4	38.6	17.8
"otros ingresos"	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(7)	88.8	80.0	81.6	60.8	35.7	73.4	13.0
(8)	7.7	13.3	9.2	23.2	21.4	14.8	2.6
(9)	3.4	6.7	5.2	10.8	7.1	6.9	1.2
(10)	0.0	0.0	4.0	5.2	35.8	4.9	1.0

Grupo 1: Actividad agropecuaria no autónoma.

(1): 100.0% de la mano de obra familiar asalariada.

(2): Del 70.0% a menos del 100.0% de la fuerza de trabajo asalariada.

(3): Entre 30.0% y menos del 70.0% asalariada.

(4): No asalariada entre 70.0% y 100.0% de la fuerza de trabajo familiar.

(5): Sin consumo de fuerza de trabajo mayor de 7 años.

(6): Proporción en el total de unidades familiares.

(7): De menos de 1 salario mínimo.

(8): De 1 y 7 menos de 2.

(9): Entre 2 y 4.

(10): más de 4.

Fuente: Sanz de Santamaría, A. y Vélez, D., "Reproducción de fuerza de trabajo, educación y migración en el sector rural colombiano", CEDE-UNIANDES, Bogotá 1985. Cuadro construido a partir de los datos en páginas 60 a 74.

El segundo grupo en importancia representa el 44.0% de las unidades familiares. La "limpieza de la información" llevó a los autores a trabajar con un universo de menor tamaño, correspondiente al 36.6%-ver el Cuadro 3.

Cuadro 3. Colombia: Formas de consumo de la fuerza de trabajo rural y fuentes de ingreso de las familias, (proporción porcentual de las unidades familiares con la proporción de su fuerza de trabajo). Grupo 3.

	(1)	(2)	(3)	total	(4)
<u>Sin "otros ingresos"</u>	<u>19.0</u>	<u>15.2</u>	<u>33.8</u>	<u>68.0</u>	<u>24.9</u>
- Sin propiedad	5.0	2.9	5.3	13.2	4.8
- Con prop. parcial	0.5	1.0	3.0	4.6	1.7
- Propietarios	13.5	11.3	25.4	50.2	18.3
<u>Con "otros ingresos"</u>	<u>5.3</u>	<u>7.7</u>	<u>19.0</u>	<u>32.0</u>	<u>11.7</u>
- Sin propiedad	1.1	1.9	1.9	5.1	1.8
- Con prop. parcial	0.3	1.2	2.5	3.7	1.3
- Propietarios	3.9	4.6	14.5	23.1	8.4
<u>T o t a l</u>	<u>24.3</u>	<u>22.9</u>	<u>52.7</u>	<u>100.0</u>	<u>36.6</u>
- Sin propiedad	6.1	4.9	7.3	18.3	6.7
- Con prop. parcial	0.8	2.1	5.4	8.4	3.0
- Propietarios	17.4	15.9	40.0	73.3	26.8

Grupo 3: Con actividad agrícola.

- (1): Por lo menos el 70.0% de la fuerza de trabajo familiar asalariada.
 (2): En más del 30.0% y menos del 70.0%.
 (3): No asalariada entre el 70.0% y el 100.0% de la fuerza de trabajo.
 (4): Proporción del total de unidades familiares.

Fuente: Sanz de Santamaría, A. y Vélez, E., idem. Cuadro 2, construido a partir de los datos de las páginas 67 a 75.

En contraste con el grupo 1 el de actividad agrícola (Cuadro 3) revela predominio de la forma no-salarial de reproducción con 52.7% sabiendo que ella se da también dentro de los subgrupos (1) y (2). Puede verse que el 24.3% corresponde al de mayor proporción de la forma salarial de reproducción aunque ella también se extiende a los demás. Resulta muy llamativo a su vez que el grupo muestral ha ya concentrado su proporción en el renglón de unidades que no perciben "otros ingresos" (68.0%), y que la proporción mayor de él se halla justamente en las familias propietarias (50.2%). Simultáneamente el aumento de la proporción de unidades familiares hacia la forma no-salarial de reproducción se corresponde con el aumento del por ciento con propiedad, tanto en las que no tienen "otros ingresos" como en las que los poseen. También es importante resaltar que existe un significativo porcentaje de unidades familiares sin medios de producción que reproducen la fuerza de trabajo de sus miembros bajo la forma no-salarial. O sea que no porque dejen de tenerlos se proletarianizan automáticamente; véase el 19.3% del Cuadro 3. Del Cuadro 2 se deduce lo mismo por cuanto se trata de unidades familiares trabajadoras en la actividad agropecuaria como aparcería o arriendo y salariales. De este cuadro se lee que la proporción de unidades con la forma salarial de reproducción aumenta en correspondencia con el aumento de la proporción de unidades que tiene "otros ingresos" de menos del salario mínimo. Pero también aumenta la proporción que depende de la forma no-salarial cuando la proporción de unidades reciben "otros ingresos" equivalente a dos y más salarios mínimos de 3.4% a 10.8% y de 0.0% a 5.2%.

Del grupo 2 de unidades familiares con "actividad pecuaria independiente", o sea el 6.4% de la población total de unidades, el 6.0% posee más de 30 cabezas de ganado; 9.0% de 21 a 30; 25.0% de 13 a 20 y el 60.0% posee entre 6 y 12 cabezas. Los autores tomaron el más representativo o sea el 60.0%. Este por supuesto para captar principalmente la forma salarial de reproducción. Sin embargo para el presente caso interesa justamente la forma no-salarial; la cual seguramente aumentará la proporción de unidades y su por ciento de la forma no-salarial a medida que se pasa del 60.0% al 25.0% al 9.0% y al 6.0%, suponiendo que quizá habria un mayor grado de "farmerización" en ellas. De manera que escoger la proporción de unidades con el menor número de cabezas de

ganado, supone hallar el mayor grado de la forma salarial; véase el Cuadro 4

Cuadro 4. Colombia: Formas de consumo de fuerza de trabajo rural y fuentes de ingreso de las unidades familiares. (proporción de unidades con la proporción de fuerza de trabajo). Grupo de "actividad pecuaria independiente".

	(1)	(2)	Total	(3)
Sin "otros ingresos"	32.5	17.5	50.0	-
Con "otros ingresos"	2.0	48.0	50.0	-
T o t a l	34.5	65.5	100.0	1.4

(1): Con reproducción salarial en por lo menos el 70.0% de su fuerza de trabajo.

(2): Con reproducción no-salarial en por lo menos el 70.0% de su fuerza de trabajo.

(3): Peso en la muestra.

Fuente: Sanz de Santamaría, A. y Vélez, E., idem. Construido a partir de los datos de las páginas 65 a 73.

No obstante haber descartado los otros estratos, aún en éste la proporción de la forma no-salarial es mayor que la forma salarial; en aquellos que no han de poder verse, por supuesto que con mayor razón. Nótese que la mayor concentración de la forma "no-valor" se da "con otros ingresos". Empero, la proporción de la salarial con "otros ingresos" es muy reducida.

En resumen podría afirmarse que en el sector urbano la forma no-salarial de reproducción se halla en menor proporción que la forma salarial, empero es por demás representativa en el total; y se halla en simbiosis con ella. Si se reconoce por hipótesis la existencia de fuerza en la forma no-salarial en confrontación con la forma "valor" (en simultaneidad con la fuerza desolvente de ésta), ha de pensarse que no por "recibir salarios" y simultáneamente obtener ingresos de "cuenta propia", como sucede al 43.7% de las unidades familiares urbanas (Cuadro 1), o al 49.5% aproximado de las rurales en el grupo 1 (Cuadro 2- se suman los totales de (2), (3), (4) y el 10.5% de (1)-), o al 54.3% del grupo 3 (Cuadro 3), o al 50.0% del último grupo

(Cuadro 4) no por ello ha de decretarse en teoría su inexorable y rápida extinción.

Paralelamente, tanto en el sector urbano como en el rural se ve la inmensa heterogeneidad de la reproducción de la fuerza de trabajo y la manera compleja como la forma no-salarial se entremezcla con la forma "valor", por supuesto de una manera subordinada, dadas las condiciones políticas del régimen capitalista de producción.

Sin embargo, una caracterización teórica de este escenario requiere aclarar que una u otra forma de reproducción y/o la forma mixta, como se ve en los cuadros, es predominante y puede ser integral o insuficiente con relación a la capacidad que tenga de suplir las condiciones de esa reproducción.

Expresamente la forma integral significa que la unidad familiar obtiene los recursos completos para sufragar los costos de producción, reproducción y mantenimiento de su fuerza de trabajo. La forma no integral significa lo contrario.

Las unidades familiares que no logran reproducir integralmente su fuerza de trabajo deben expulsar parte de ella a buscar fuentes de reproducción paralelas. Estas pueden ser encontradas bajo la forma "valor" y/o bajo la forma "No-valor".

Quiere decir entonces que hay unidades familiares que reproducen integralmente su fuerza de trabajo con base en la forma salarial solamente, quizá en el 36.3% urbanas (Cuadro 1) y quizá en el 44.6% (Cuadro 2), por supuesto en parte del 24.3% (Cuadro 3) y parte del 34.5% (Cuadro 4) de las unidades familiares rurales. Esta sería la forma 1.

En segundo lugar, puede haber reproducción integral bajo la forma no-salarial lo cual podría hallarse en parte del 20.0% de las unidades familiares urbanas del Cuadro 1; en parte del 15.8% rurales del Cuadro 2, en parte del 52.7% del Cuadro 3 y en parte del 65.5% del Cuadro 4, también del sector rural. Esta sería la forma 2.

La forma mixta de reproducción puede tener dos grupos; el grupo 1 cuando las unidades logran la reproducción integral. Se hallaría en parte del 43.7% urbanas (Cuadro 1); en parte de los porcentos 10.5%, 12.7% y 15.8% del Cuadro 2 correspondientes al sector rural; en parte de las proporciones 24.3%, 22.9% y 52.7% rurales en el Cuadro 3, y en parte de 34.5% y 65.5% rurales del Cuadro 4. Este grupo sería la forma 3.

La forma 4 corresponderá al segundo grupo de la forma mixta de ingresos (salarios y no salarios), el cual se refiere a las unidades familiares que no logran reproducción integral de su fuerza de trabajo.

Dentro de las formas puras de reproducción existe también la condición no integral, por ejemplo la forma "valor" sin reproducción integral, la cual se hallará en parte del 36.3% (Cuadro 1), parte del 44.6%, 24.3% y 34.5% respectivos a los Cuadros 2, 3 y 4 correspondientes a las unidades familiares urbanas el primero, y los restantes a las rurales. Esta será la forma 5.

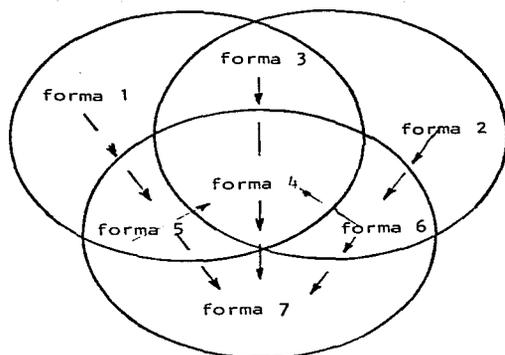
Lo mismo la forma "no-valor" sin reproducción integral (forma 6), la cual se hallará en parte del 20.0% urbanas (Cuadro 1), en parte del 15.8%, 52.7% y 65.5% de los Cuadros 2, 3 y 4 respectivamente y referidos a las unidades familiares rurales.

Finalmente estaría la forma 7 pero no de reproducción, puesto que correspondería a la fuerza de trabajo que por hallarse desempleada absolutamente no es consumida, pero tampoco se halla en formación, en el caso rural del grupo 1 será parte del 5.9% en el Cuadro 2. Necesariamente es fuerza de trabajo productiva. Así se tiene el Gráfico 1 en el cual:

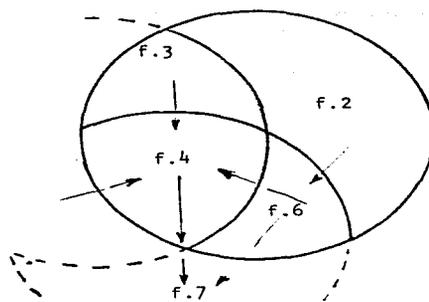
Forma 1: Unidades familiares con reproducción integral de su fuerza de trabajo con base en la forma salarial exclusivamente.

Forma 2: Unidades familiares con reproducción integral de su fuerza de trabajo con base en la forma no-salarial exclusivamente.

Gráfico 1. Colombia: Esquema interpretativo de las características de la reproducción no-salarial de la fuerza de trabajo paralela a la reproducción salarial.



1+5+3+4: nexo salarial por excelencia de reproducción de fuerza de trabajo (nexo salarial P.E.).



Nexo no-salarial por excelencia, o soporte no salarial, de reproducción de fuerza de trabajo. (nexo no-salarial P.E.).

Fuente: Interpretación de los Cuadros 1, 2, 3 y 4. Paralelamente Dierckxsens, W., "La reproducción de la fuerza de trabajo bajo el capital". Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica, parte I, p. 33, 1978. Y, Giner de los Ríos, "Relaciones entre la microindustria y el sector formal", Taller sobre el sector informal urbano, UNAM, México, junio de 1988.

Forma 3: Unidades familiares que reproducen integralmente su fuerza de trabajo con base en la mezcla de las formas "valor" y "no-valor" o salarial y no salarial (forma mixta).

Forma 4: Unidades familiares que no logran reproducir integralmente su fuerza de trabajo en forma mixta.

Forma 5: Unidades familiares que no logran reproducir integralmente su fuerza de trabajo con base en la forma salarial pura.

Forma 6: Unidades familiares que no logran reproducir integralmente su fuerza de trabajo con base en la forma no salarial pura.

Forma 7: Unidades familiares con fuerza de trabajo desempleada absolutamente.

El universo del presente estudio se halla en las formas 2, 3, 4, 6 y en parte 7, de reproducción de fuerza de trabajo. La forma 7 entendida como consecuencia de los procesos $2 \rightarrow 6 \rightarrow 7$, o $3 \rightarrow 4 \rightarrow 7$, que se referirán luego. Lo mismo que $1 \rightarrow 5 \rightarrow 4 \dots$, y $2 \rightarrow 6 \rightarrow 4 \dots$, como parte hipotética del estudio. El sentido de consecuencia se aclara con base en la ubicación de los agentes sociales que se hallarían en las formas de reproducción y que permiten verlas como procesos que son.

En efecto, la forma 1 representa las condiciones de reproducción salarial de la fuerza de trabajo en forma integral, y de tal manera que el salario correspondería al valor integral de la fuerza de trabajo-la fuerza de trabajo es pagada a su "valor". Su empleo está en el nexo salarial por excelencia (o nexo salarial P.E.). Se trata del "nexo capitalista" de Dierckxsens (1978).

Un deterioro de las condiciones de empleo (salarial, forma 1) ocurriría con la sustitución del empleo permanente por el empleo temporal, así como el empleo en condiciones de calificación (formación o producción) inferiores a la recibida por ella. Esto se expresa en una degradación de la condición salarial; en pago por debajo de su "valor" y uno de los motivos se debe a la sobre-oferta de fuerza de trabajo calificada en el nivel correspondiente, lo cual revelará lo que suele llamarse "subempleo", ya sea por su carácter temporal y/o porque el nivel salarial no corresponde a la calificación obtenida.

La forma 2 corresponde a la situación de reproducción de la fuerza de trabajo de las unidades familiares cuando logran reproducir los medios de producción consumidos, lo mismo que la fuerza de trabajo familiar desgastada, también la que se halla en formación y/o mantenimiento, y quizá además obtienen un excedente que le permite expan-

dir sus escalas \Leftrightarrow producción.

Así como la degradación de las condiciones de la forma 1 de reproducción comienza en la forma 5 y puede profundizarse hacia la forma 7 de desempleo absoluto, si no logra desviar la forma 4, del mismo modo la forma 6 de reproducción de la unidad familiar respresenta la degradación de la forma 2, en una situación en que puede comenzar con el desaparecimiento del excedente, lo cual no garantiza necesariamente la permanencia en la forma 2 y puede desembocar en la forma 6 de reproducción no integral. Ello ya revela condiciones de pauperización, lo cual puede seguir a la forma 4 (mixta no integral) o a la forma 7. Este fatal destino convierte la fuerza de trabajo sin "valor de uso" ni de "cambio" por no hallarse en el mercado un equivalente (Dierckxsens, idem., l. p. 25).

El proceso forma 2 \longrightarrow 6 \longrightarrow 7 representa la acumulación originaria de Marx, el cual revela la descomposición de la forma no-salarial o "no-valor" de reproducción de la fuerza de trabajo. Así como el proceso forma 1 \longrightarrow forma 5 \longrightarrow forma 7 representa el proceso de acumulación de capital en Marx. Las dos representan la fuerza dominante del proceso de sustitución de la forma no-salarial por la forma salarial.

La forma 3 es ya muy clara en tanto representa las unidades familiares agrarias y/o urbanas que derivan salarios y no salarios para la reproducción de su fuerza de trabajo, o sea combinan la forma "valor" con la forma "no-valor, logran una reproducción integral. Un deterioro de estas condiciones de reproducción comienzan con la forma 4 y puede terminar en la forma 7 con el desempleo absoluto.

La situación de las condiciones de reproducción representadas en las formas 4, 5 y 6 revelan incapacidad de las formas 1, 2 y 3 de consumir la disponibilidad de fuerza de trabajo, y por lo tanto significan "fuerza de trabajo excedente" o sobre-población relativa. De acuerdo con la teoría económica, la fuerza de atracción y dominación se halla imprimida por la forma "valor" de reproducción y se encuentra en el nexo salarial P.E. que empieza en la forma 1 y abarca las formas 5, 3 y 4.

Así entonces, el nexo salarial P.E. con capacidad de reproducción integral de la fuerza de trabajo se halla en la forma 1. Y el nexo no-salarial P.E. con esa capacidad se halla en la forma 2.

Lo anterior sería un cuadro analítico básico para el estudio fundamentalmente de la sustitución y muy secundariamente se ubicaría el comportamiento de la forma no-salarial. La teoría económica en general, bajo una mirada determinista estaría más de acuerdo con privilegiar ese análisis; y relegar las reversiones o demoras en la sustitución a fenómenos excepcionales, que no desdibujarían el marco de referencia determinista de lo inexorable.

Las políticas de "modernización" que en América Latina se adelantan desde el modelo sustitutivo de importaciones para la industrialización, hasta los programas bajo la fase actual de transnacionalización, se inspiraron en un aceleramiento de los procesos de sustitución de la forma "no-valor" señalados a partir de la figura. Es la imagen paradigmática del camino seguido por los países desarrollados de occidente. El punto de partida es que las formas "pre-capitalistas" de la reproducción no-salarial rurales y rural-urbanas son incapaces por su propia naturaleza de resistir la competencia de las empresas capitalistas. La evolución natural de los mercados les provoca sobre-población o incapacidad de reproducción plena o siquiera parcial de su fuerza de trabajo familiar; con lo cual su proletarianización es inminente. No obstante aquí hay diferencia: desde Marx no tendría objeto realmente de tenerse en la permanencia de la forma no-salarial. Desde la teoría neo clásica, ésta puede mantenerse según su costo de oportunidad. A partir del marxismo, en la economía familiar mercantil simple, la venta de parte de su producto y de fuerza de trabajo provoca que la otra parte de ésta, aunque no tenga "valor" exige una determinada cantidad de mercancías para reproducirse y que representan valor. Aún que pueda reponer los medios de producción desgastados y reproducir la fuerza de trabajo consumida, difícilmente puede absorber la población creciente si al mismo tiempo no puede obtener la ganancia necesaria para expandirse. El resultado será el paso de la sobre-población a buscar reproducirse mercantilmente en el salariado bajo la forma "valor", sobre la base de encontrar equivalente. Si no lo encontrase, sería entonces fac

tible que halle fuentes no salariales de reproducción sin posesión de medios productivos en el sector servicios donde haya una demanda suficiente, y este es normalmente en el sector urbano como trabajador independiente o de "cuenta propia". Así se tendrá el paso de la reproducción no salarial con medios de producción (economía familiar rural y/o rura-urbana) a una reproducción no-salarial sin medios de producción. En el caso de Colombia serán los vendedores de lotería, los ilustrabotas, los cantantes de los autobuses, los limpia parabrisas, vendedores de la calle y prostitutas. La expansión de este segmento de trabajadores en la fase de estudio es evidente.

Pero puede suceder que la nueva situación lleve a ser pequeño comerciante de tienda de barrio con local propio y su dotación también de propiedad; o pequeño comerciante de los centros con dotación propia de locales y capacidad de pago de arrendamiento. O servicios personales con medios de producción como la sastrería, la modistería, etc. Se tiene con ello el paso de la reproducción no-salarial con medios de producción a reproducción no-salarial con medios de producción.

Es claro que en la economía familiar de autoconsumo y en la economía mercantil simple generalmente es el hombre y/o los miembros familiares masculinos con mayor capacidad productiva básica los primeros en incorporarse a reproducción salarial. En esta situación el trabajo doméstico es un "valor de uso" que se utiliza para ayudar a producir y reproducir fuerza de trabajo bajo la forma "valor". Así una forma no salarial de reproducción se halla encubierta en la forma salarial (Dierckxsens, l., idem., p. 6).

La economía de la salarización de la mujer comenzará con lo siguiente: antes de ella ser asalariada el "valor" de la fuerza de trabajo, se compone del valor de las mercancías necesarias para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo propia del asalariado jefe del hogar y la de su cónyuge. Como los dos exigen tiempo de trabajo que el jefe no dispone, este tiempo se halla en el trabajo domés

tico. Empero, la permanencia de este trabajo pronto se expresa en "... elevación incesaria del valor de la fuerza de trabajo" del jefe" (Dierckxsens, idem., p. 38). El salario individual del jefe asciende por la "función" del ejército de reserva, del cual hace parte su cónyuge. Al empeorarse la situación, el trabajo femenino doméstico comienza a incorporarse al mercado de trabajo buscando equivalente. Entonces el desalojo de la mujer del trabajo doméstico es económicamente hablando, una consecuencia de la degradación del salario del "jefe del hogar".

La generalización de la sustitución a los demás miembros familiares es un proceso que puede demorar. Mientras tanto la unidad familiar puede gozar de un salario compuesto por encima del socialmente necesario. Empero, en razón que el trabajo doméstico no es trabajo para Marx, y su sustitución por trabajo asalariado no significa duplicación de gastos familiares, puesto que el nuevo es solamente la reposición del trabajo doméstico que antes se hacía en la unidad familiar entonces el capitalista pagará salarios inferiores a las mujeres con relación a los hombres; y a los niños con relación a las mujeres (Dierckxsens, idem.).

La sustitución de la forma "no-valor" del trabajo doméstico por la forma salarial conlleva una serie de nuevas necesidades dado que han de sustituirse los valores de uso que antes estaban a cargo de la mujer por bienes y servicios mercantilizables. Entonces la estrategia del capital será reducir el tiempo promedio necesario para producirlos por medio de avances tecnológicos en el hogar, el uso del crédito.

A medida que se generaliza la salarización de la mujer, la diferencial de salarios tiende a disminuir, hasta que el salario de uno de los dos ya no alcanza para reproducir la unidad, pero sí para realizar la reproducción por separado. Esta individualización de las condiciones de reproducción generan la alta tasa de divorcios, el madresolterismo y el hombresolterismo; la duplicación de la demanda de vivienda y de servicios profesionales contra los males de la soledad. Así aparecen campos nuevos para los "cuenta propia" o reproduc

ción salarial en la "nueva clase media". Cuenta propia de profesionales en la "orientación familiar", en la "liberación de las tensiones" y la angustia, en los cantantes profesionales, en la explotación de la incultura con promesas espirituales y "escapes de la realidad", en los negociantes del narcisismo, etc. (Dierckxsens, *idem.*).

1.1.7. Sobre ubicación histórica de determinantes globales de comportamiento.

En la segunda mitad de los años sesenta la política económica en Colombia impulsó con éxitos muy marginales dotar de tierra a las unidades familiares como uno de los recursos fundamentales de la reproducción no-salarial de la fuerza de trabajo en el sector rural por medio de la Política de Reforma Agraria. Se tomaba como paradigma una extensión homogénea regional de finca campesina arbitraria (Tobón, A., 1972) sobre la base de estimar una pretendida siembra de "farmers" de acuerdo con las enseñanzas de la antropología norteamericana sobre economía campesina (Redfield, 1944 y Heynig, K., 1982) y acuñada por las ramificaciones de la teoría neoclásica que se pusieron al servicio de los apagadores del incendio de la revolución cubana, escondidas en la "concepción modernizante" sobre esta economía.

Paralelamente la tasa nominal de salarios se reajustaba exógenamente por la política económica. Junto con los servicios sociales del Estado se continuaba con una gestión estatal de la reproducción salarial de fuerza de trabajo en un ambiente de salarización creciente, que venía del proceso sustitutivo de importaciones; y sobre la base de un paternalismo estatal hacia los sectores más desarrollados y concentrados de la industria. La generación de empleo salarial fue creciente absoluta y relativamente hasta los primeros años del decenio de 1970 (Kalmanovits, S., 1988). Así un cuasi-Estado Benefactor apadrinaba la burguesía industrial en ascenso y extendía su gestión de administrador de la reproducción de la fuerza de trabajo sobre la base de imaginar una homogeneidad salarial de dicha reproducción. Las corrientes estructuralistas desde el lado del pensamiento Cepalino, hasta algunas "semiradicalizadas" de la izquierda, en principio veían con

buenos ojos el impulso a la salarización, y el desprecio a lo no-salarial en términos teóricos y políticos (Esteve, G., 1984). Por debajo de la corriente quedaba el hecho de que la remuneración salarial no era un resultado de libre negociación en "el mercado de trabajo", ya que se mantenía el consenso de la síntesis neoclásica, y también del marxismo ortodoxo sobre la existencia de este mercado donde el salario sería el centro gravitacional de la mano de obra, y el vehículo de la homogenización de sus condiciones reproductivas.

Los resultados marginales del impulso a la reproducción no-salarial en el campo fueron motivaciones importantes para que a finales del mismo decenio de los años sesenta comenzara a agitarse el medio político de aceleramiento de la sustitución de la forma no-salarial en el campo y el espacio ciudadano por la forma "valor" con el argumento de principios del decenio de la productividad marginal cero, y por lo tanto el "desperdicio social" de la reproducción bajo la forma no-salarial (Currie, L., 1963).

El debate sobre "los dos diagnósticos" encontrados Lleras-Currie" (Bejarano, J., 1978) se expresó en los "Comités evaluadores de la Reforma Agraria" (INCORA-Minagricultura, 1971). Literalmente se extinguen los programas estatales reformistas para lo rural en los primeros tres años del decenio de los setenta, avalado por el Pacto de Chicoral donde la "capitalización del agro", en sustitución de la "Reforma" salió triunfante (Gómez, A., 1974). De contrapartida el sector construcción en el área urbana, con la ayuda del sector financiero extrabancario, es empleado como "líder" en la demanda de fuerza de trabajo con reproducción salarial, y con ella el arrastre de la reproducción no-salarial de sus ancestrales michos "marginales" de reproducción con "oferta ilimitada de mano de obra" (Lewis, A., 1973). El proceso estuvo incidido por factores como: a) la alta tasa de natalidad hasta principios de los años setenta acompañada de una fuerte caída de la tasa de mortalidad. Durante la presente fase de estudio se ha reducido la primera de 6.7 hijos por mujer de 1964 a 1973, a 3.6 de éste a 1977. La tasa de mortali

dad por su parte se ha reducido, especialmente en los menores de 5 años; y la tasa de emigración neta igualmente reducida por la contracción de la demanda de fuerza de trabajo en los países desarrollados por su crisis, lo mismo que en dos de los vecinos, Venezuela y Ecuador, por el envilecimiento de la bonanza petrolera. Así la tasa de crecimiento de la población bajó de 3.6% entre 1951 y 1964 a 2.1% entre 1973 y 1977, y a 1.9% entre este año y 1981; a 1985 se registró en 1.7%.

Empero, si antes de mediados de los años setenta la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar (PET) no fue alta por la mi-gración, a partir de esa fase creció fuertemente la oferta de fuerza de trabajo, retrasada no obstante por el vertiginoso crecimiento de la escolaridad secundaria y sobre todo post-secundaria. Así entre 1950 y 1973 la población con educación primaria se multiplicó por 2.3; con educación secundaria por 5.0 y con educación post-secundaria por 6.0. Y entre 1973 y 1985 la tasa de crecimiento de la población con educación secundaria fue 7.7% y con educación universitaria 11.5%. Mientras en 1951 el 42.0% de la oferta laboral no tenía educación alguna, en 1978 se había reducido a 16.0% con educación media pasó de 7.0% a 24.0% respectivamente (Lora, E., 1989, pp. 50-52).

A la par, "... entre 1951 y 1985 Colombia dejó de ser un país rural ..." (Lora, E., *idem.*, 1989, p. 54) en que de 42.0% de población urbana en 1951 se pasó a 67.0% en 1985. La fuerte migración campo-ciudad hasta mediados de 1970 redujo la presión de oferta de fuerza de trabajo en el campo (de 1.5% de crecimiento de PET entre 1964 y 1973 se pasó a 0.8% de este año a 1985) y aceleró la de las ciudades: entre 1951 y 1964 las ciudades crecieron al 5.9% anual. De 1954 a 1977 bajó a 2.6% y a 1985 se ha expresado más en las ciudades intermedias. Se puede resaltar la superioridad de las tasas educativas sobre las tasas de la edad de trabajar (PET).

Del lado de lo anterior resaltan la expansión de los conglomerados productivo-comerciales-financieros, y a no dudarlo, es la hipótesis además, la paralela expansión del nexo no salarial- P.E. de reproducción de fuerza de trabajo. El empleo temporal en désmedro del perma

nente emerge como una característica sobresaliente a partir de los años setenta (Miró, C. y Rodríguez, D., 1981; Urrea, F. y Forero, E. 1982).

Así se inauguraba la fase del presente estudio con un sinuoso y largo camino de desmonte del paternalismo estatal sobre la industria, con una determinación política y técnica sustentadas en "Réquiem por el Estado Roosveltiano" del Presidente LÓpez (1974) y una argumentación académica en "De la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones" (Fedesarrollo, 1973). Simultáneamente persiste el su puesto de la reproducción de la fuerza de trabajo, homogenizable salarialmente, cuando la crisis industrial sobreviene por el aumento del trabajo improductivo en la economía, como el elemento más importante que ocasionó la recesión industrial de mediados de los años setenta, y de 1979 a 1982 (Zerda, A. y Sarmiento, L., 1989, p. 209). El índice de empleo manufacturero es decreciente de 1979 a 1989, después de haber sido creciente de 1976 a 1979, con su más alto nivel en 1978, y haber decrecido de 1973 a 1976 (DANE, 1988, p. 196, y Ocampo, J.A., 1989, en Lora, E., 1989, pp. 367-374). La productividad del trabajo decrece unos años después de 1972, se estanca hasta 1977 y luego se vuelve creciente hasta 1986 en que se tienen datos (Cuadro 28, Cap. III). La rentabilidad industrial fue decreciente de 1972 a 1982, para volverse luego creciente por los siguientes años, concomitante con aumento de la inversión en la mitad de la fase de aquel decrecimiento (Zerda, A. y Sarmiento, L., idem., p.180). Ocampo (idem. 1989) comenta que la industria y los "servicios dinámicos" utilizan cada vez más mayores cantidades de capital a cambio de cada vez menor empleo de mano de obra. Quedarían el comercio, los servicios personales y el gobierno. En el primero el índice de empleo comienza a caer de 1982 en adelante (104.6 con 1980= 100.0, a 97.6 en 1987, DANE, idem., p.197). El gobierno con la política de austeridad y "desmonte del Estado" comienza a perder dinamismo en la generación de empleo ("congelamiento de nómina en el sector oficial"). En la mayor parte de los servicios personales es más dinámico el "sector informal" en la generación de empleo. La FDI (1989) concluyó que sobre todo a partir de 1979 el "sector informal" es más dinámico en la absorción de empleo que el "sector formal". Llama la atención que de 1980 en ade

lante el índice de salario real tanto en la industria como en el comercio sea creciente en contraste con la caída del índice de empleo (DANE, 1988, p. 197). Y con mayor razón en la agricultura, como se ilustra en el capítulo II, a la par que la tasa global de participación campesina aumentó de 22.1% en 1973 a 23.0% en 1985 (junto con la tasa global de participación rural de 46.2% a 57.2%) y que como proporción de la población rural haya pasado de 13.4% a 14.5% (Cuadro 21, Cap.II). Finalmente el gasto social como proporción del PIB cayó de 9.4% en 1971 a 7.8% en 1980, luego subió a 9.2% en 1984 y descendió a 7.6% en 1988 (López, Cecilia y otros, 1990).

A principios de los años setenta se agudizan las tomas de tierra por parte de las unidades familiares que presionan fuentes de reproducción no-salarial de su fuerza de trabajo. Desde finales de los setenta comienza a declinar la presión social por "política de reforma agraria" y sobresalen las movilizaciones comunitarias por servicios sociales y de infraestructura física. En las ciudades el índice de sindicalización se ve declinar. La izquierda apoya los movimientos agrarios, junto con el propio a los movimientos obreros encapsulados en el sistema salarial-sindical-partidista. Las fracciones de ésta se disputan la matrícula de los sindicatos. Se pone de moda la "proletarización" de dirigentes.

Este esquema programático rígido de la izquierda se resquebraja alrededor del "paro cívico nacional" de 1977, cuando la reproducción heterogénea de la fuerza de trabajo parece haber detonado con fortaleza dentro del movimiento de la sociedad civil. Desde esos años los ortodoxos programas de apoyo a la reproducción de la fuerza de trabajo parecen tener otra historia, como ha de verificarse en la presente interpretación. De otro lado, el cuasi-Estado Benefactor va diluyéndose lentamente sin que la gestión estatal de la reproducción de la fuerza de trabajo aparezca "a ojos vistas" como una probable crisis de la imagen homogénea en gravitación salarial que la teoría económica siempre ha tenido.

1.2. La armonía en la teoría económica de la reproducción de la fuerza de trabajo y la desarmonía en un enfoque teórico de la repro

ducción no-salarial. Ubicaciones y puntos hipotéticos finales.

1.2.1. Teoría económica y armonía en reproducción de fuerza de trabajo.

Las fuerzas de dominación que imprime el proceso capitalista conducen de hecho a la tendencial sustitución de la forma no-salarial de reproducción de la fuerza de trabajo, o la forma "no-valor" por la forma "valor". Estas fuerzas se expresan política y técnicamente, de conformidad con la teoría económica, en un esquema conceptual armonioso, donde el movimiento de la fuerza de trabajo gravita inexorablemente sobre el valor de cambio.

Elevadas al plano político han de encontrarse expresadas en la teoría de Marx en la acumulación originaria: la proletarización precede a la salarización. En el plano técnico también allí, y en lo concerniente a los procesos disolventes de los "modos precapitalistas". La persistencia de la reproducción no-salarial y de la incompetencia productiva revelarán obstáculos al desarrollo de las fuerzas productivas, y debilidad del proceso de acumulación. Así entonces, el Gráfico 1 representa las tres fases que se detectan en El Capital: acumulación originaria-proletarización; salarización-fijación al salario; y movilidad dentro del salariado. Esta salarización será creciente y liderará el proceso disolvente sobre la forma "no-valor". Es la turbulencia del mercado laboral. La economía política elevó el "mercado de trabajo", la fuerza de trabajo asalariada y el salario a categorías exclusivamente económicas: sin ninguna consideración ni técnica ni política al acontecer de esta misma fuerza de trabajo en el plano doméstico donde ella se produce, se reproduce y se mantiene.

La teoría neoclásica no admitiría fuerzas de dominación en el plano político por desechar el conflicto social como móvil de las transformaciones económicas en la sustitución de la forma "no-valor" por la forma salarial. En sus términos sería la sustitución del no-salario o ingreso con origen en el trabajo dentro del hogar, por el salario o empleo (Nerlove, M. 1972), lo cual puede resultar de las inhibiciones que ocasionan los controles estatales, principalmente fiscales, sobre los "agentes de decisión económica". Este enfoque subyace en la "nueva ortodoxia" de la "economía de la oferta" y en los supuestos

básicos de la escuela de "expectativas racionales". Esa amplísima corriente teórica de corte neoaustriaco que pregona el ideal de individuos racionalistas-utilitarios movidos al unísono por el interés individual sin perturbaciones institucionales, ni religiosas, ni de nadie (Kristol, 1983, p. 297). Desde luego el mérito que tiene la "nueva economía del hogar" está en haber planteado la "economía familiar", pero su debilidad para la presente interpretación se halla en las decisiones individuales y el carácter economicista del comportamiento de la unidad familiar.

Así entonces, el sentido de armonía en teoría económica con relación a la reproducción de la fuerza de trabajo se halla en la correspondencia entre la noción de mercado de trabajo y la racionalidad única en la reproducción salarial para ese mercado.

La noción de mercado se halla en las motivaciones utilitarias de oferentes y demandantes de puestos de trabajo (salariales). Y la noción de racionalidad se refiere a que la reproducción se da en unidades familiares con motivaciones exclusivamente económicas en la demanda y oferta de bienes y/o servicios, incluido el trabajo, de forma igual que en las demás unidades económicas.

En el caso del "mercado de trabajo" el salario se define por el movimiento de los empleadores que expresan la demanda, y el de los trabajadores en la búsqueda de fuentes de trabajo. La imagen que la teoría toma es la libre negociación entre iguales, y un movimiento de dos fuerzas a la manera del comportamiento mecánico natural de la física como se anotó atrás en el numeral 1.1.2.

En términos de la teoría neoclásica el empleador tiene la perspectiva de compartir con el trabajador el usufructo del "servicio productivo" de unos factores de producción materiales. Ellos han de generarle un ingreso a partir del producto marginal de los mismos. El trabajador por su parte ha compartido con el empleador el "servicio productivo" de su trabajo, con el cual, según el "capital humano" incorporado, le reportará un producto marginal que le significará un salario. (La inexistencia de explotación, y por lo tanto de conflicto, signifi

ca una armonía desde este nivel).

Con el salario, el trabajador adquiere bienes de consumo y servicios personales, los cuales son los insumos para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo familiar. Este "proceso productivo" es exactamente igual en la motivación económica de cualquier empresa: al mínimo costo para buscar, en este caso la máxima satisfacción.

Los miembros de la unidad familiar en tanto "agentes de decisión" racionales*, evalúan la "ventaja comparativa" de vincularse al mercado de trabajo o quedarse laborando, o en ocio, en el hogar. Esta situación es un desempleo voluntario y por lo tanto no desdibuja el sentido de armonía. En este contexto ese "trabajador familiar", o "trabajador de cuenta propia" o "trabajador doméstico", no desentona la armonía, porque la decisión está precedida de una evaluación de la utilidad individual de la opción. Nótese la correspondencia entre "mercado de trabajo" y "racionalidad única". Esta situación puede persistir a lo largo del proceso capitalista. La teoría neoclásica, ya se sabe, es ahistórica. No obstante puede revestir algún problema el hecho que la opción de no vincularse al mercado de trabajo obedezca a huir de los controles y reglamentaciones institucionales y la fiscalidad, en el sentido que escaparían al registro contable nacional de medición del nivel de actividad económica. Empero es sólo eso, y no una desarmonía en los marcos de esta teoría, dado que estos "agentes" no cambian por ello su racionalidad tal como se la concibe.

Por su parte, desde la teoría marxista clásica el capitalista tiene la perspectiva de obtener una plusvalía, y el trabajador de un salario. Marx acepta la existencia de mercado de trabajo que había construido Smith. Sin embargo este mercado se conforma históricamente a partir de la proletarización de las unidades familiares en reproducción no-salarial, por la acumulación originaria, y luego la salarización y fija

* En tanto son capaces de "manifestar a través de la razón cuál es su mejor interés" (Obregón, C.F., 1984, p. 96), para maximizar el resultado de su decisión al mínimo costo.

ción al salariado.

Desde el mismo marco de referencia marxista se comentó alrededor del gráfico 1 el paso de la "vieja clase media" que dentro del capitalismo sobrevive y que puede reproducir su fuerza de trabajo familiar integralmente con ingresos de su actividad propia o "cuenta propia". Empero, dado que las opciones para los trabajadores son salariarse o desemplearse, aquella actividad donde el ingreso sea simultáneamente ganancia y salario (el productor es asalariado de sí mismo) es de desempleo. Su futuro será volverse capitalista comprando fuerza de trabajo asalariada o comenzar a vender su fuerza de trabajo. Mientras esto sucede hace parte del "ejército de reserva" latente. De todos modos la lucha por la sobrevivencia estará presente, tratando de obtener ingresos que sobrepasen el promedio de beneficios. La racionalidad competitiva que viene de Smith sigue en Marx. La conducta maximizadora también. Y la condición de ejército de reserva "cumple la función" de deteriorar las condiciones salariales de los trabajadores ya reclutados en la producción en tres manifestaciones: desarraigo del trabajo doméstico e irrupción en el mercado de trabajo; vinculación a éste de la mano de obra familiar secundaria, y crecimiento del salario de temporal. Empero el marxismo clásico no posee una teoría de la economía familiar. No obstante sí puede verse la armonía entre el mercado de trabajo y el ejército de reserva. Y finalmente puede decirse que la armonía se concibe en teoría económica como que nadie en el proceso capitalista, y ninguna actividad de ella deja de cumplir un papel, cualquiera que sea. De acuerdo con esta teoría "el hombre está dotado de la capacidad de captar con su razón las leyes históricas, las acciones históricas a través de las cuales se desenvuelve su naturaleza real... (ya que)... tiene el deber implícito de cumplir su papel histórico" (Obregón, C.F., 1984, p. 167). Sin embargo los trabajos del neo marxismo sobre economía familiar muestran claramente la armonía entre ésta y el proceso de acumulación con la transferencia de excedente sobre el costo del trabajo familiar. O sea él es gratuito para el capital y cumple la "función" de ejército de reserva. De manera que la armonía continúa; nuevamente "el papel histórico".

1.2.2. Hacia la desarmonía de reproducción no-salarial de fuerza de trabajo: quinta ubicación conceptual.

Por su parte la noción de desarmonía sería lo contrario: una no correspondencia entre la noción de mercado de trabajo y la de racionalidad única en la reproducción salarial para el mercado.

El primer planteamiento al respecto sería de Keynes, quien demostró que no había mercado de trabajo por cuanto el salario real como determinante de la demanda no era el mismo de carácter exógeno e institucional del de la oferta de trabajo, por lo cual el salario nominal no podía determinar una "función de oferta de trabajo". Nótese que sería una aproximada desarmonía dado que Keynes nada plantea con relación a la economía familiar.

El segundo planteamiento de desarmonía proviene de Chayanov, aceptando lo que dice Heinig (1982, p. 129) sobre que el esquema conceptual del autor puede darse en otros sistemas de la economía nacional. En la medida que existe y persiste una reproducción no salarial con una racionalidad propia de comportamiento inverso al mercado de bienes y servicios, habría una desarmonía en la no existencia de racionalidad única. Pero no hay un planteamiento sobre la relación fuerza de trabajo familiar y movimiento del salario directamente, dado que Chayanov se abstrae de las relaciones sociales. Sería la otra parte de la mediana desarmonía que no hizo Keynes.

Pero lo más importante del esquema de Chayanov radica en que la estructura familiar no es de naturaleza capitalista; es una unidad generadora de ingresos no-salariales con una racionalidad distinta y por ello es una desarmonía de la reproducción no-salarial. Lamentablemente es una construcción conceptual aislada.

Así que en la dirección de la ubicación conceptual que se hizo en la primera parte sobre la unidad familiar del nexo de estudio identificado también allí en que, confluyen la actividad de generación de ingresos y de consumo de reproducción de fuerza de trabajo, James O'Connor (1987) da una mejor claridad; de él se extrae lo siguiente: la uni

dad familiar es una estructura de naturaleza no capitalista; en la que la producción de fuerza de trabajo no se realiza mediante trabajo asalariado, ni toma como referencia el precio de mercado (salario), ni la fuerza de trabajo circula libremente en los supermercados como las de más mercancías. Su producción se realiza con dependencia del propietario y poseedor, así como el gasto de la capacidad de trabajo se realiza por él mismo. Entonces no puede determinarse el valor de la fuerza de trabajo en tanto para ello se requiere la referencia del precio de mercado por ser éste el determinante de la producción de una mercancía: "...en sentido estricto, la fuerza de trabajo no tiene valor" (O'Connor, J., 1987, p. 181). Así que hay allí en esta estructura otra racionalidad.

En consecuencia, dada la referencia del inicio del numeral 1.1.7. sobre que el salario desde la fase del proceso sustitutivo de industrialización con salarización creciente, es determinado exógenamente por la política económica y por ello no es un resultado de negociación individual de igual a igual, y por ello no hay mercado de trabajo; dado que Keynes lo demostró también en forma teórica, dado que " se encuentran sometido a estrictos controles administrativos y los salarios se pactan en un marco corporativista...ajeno a la oferta y la demanda de trabajo..." (Naredo, 1987, p. 144), dado que es una noción nacida a imagen de una ciencia física ya superada, y en la medida que se desligó la reproducción de fuerza de trabajo de un elemento indefinido (salario) por cuanto no existe el ente que lo determine (mercado), entonces hay una correspondencia entre un mercado que no existe y una racionalidad diferente. O dicho de otra manera, hay una no correspondencia entre mercado de trabajo y racionalidad única en la reproducción salarial para ese mercado, por cuanto no hay racionalidad única, ni existe el mercado.

Lo característico de la unidad familiar del presente estudio es que la reproducción de su fuerza de trabajo es no-salarial por excelencia. Dado que ésta es de una alta proporción en la economía nacional (Cuadros 1 a 4), y como es de una racionalidad diferente, entonces éste es el contexto teórico de la desarmonía en la reproducción no-salarial de la presente interpretación.

Quiere decir entonces que el amplio espectro de reproducción no-salarial por excelencia de fuerza de trabajo que existió en Colombia, por lo menos en la fase histórica a la cual corresponden las evidencias de los cuadros 1 a 4 fue una desarmonía. Como él corresponde al universo de lo que se llama "sector informal" y "economía campesina", convenía entonces ver en este primer capítulo si las categorías de agentes que se han creado servían empíricamente al estudio, y si la unidad de análisis conceptual servía también, tal como se vió en 1.1.6. Debe anotarse, al margen por ahora, que de acuerdo con la teoría liberal neo-austriaca no constituyen, ni "sector informal" ni "economía campesina" una desarmonía, como se analizó arriba; aún que adopten los atributos de "economía subterránea" por obedecer su existencia y principalmente su eventual crecimiento a los controles gubernamentales y el peso fiscal. Para el enfoque marxista tampoco, siempre que cumplan su papel de ejército de reserva. La hipótesis que desde ahora se plantea es que sí son desarmonía. Sin embargo son dos asuntos que se discutirán con mejor ubicación en el Capítulo III después de la base empírica acopiada en el Capítulo II.

1.2.3. Fuerza de estrategias familiares de reproducción en el plano global.

Recogiendo el contexto de la desarmonía en el presente estudio se sugiere que al lado de las fuerzas de dominación en el plano político y técnico de la tendencia de sustitución de la forma no-salarial por la forma salarial, también hay fuerzas de respuesta y de iniciativa desde la forma no-salarial con un carácter político y a la vez técnico. Ello significaría la necesidad de no continuar hablándose de "estrategias de existencia" o "estrategias familiares de vida" (Torrado, S, 1981), o también "estrategias de supervivencia" (Argüello, O., 1981), primero con ese carácter de "problema de estómago" que se sobrepone; y segundo con el enfoque eminentemente pasivo de "teoría de la dominación" que inspiran. Por supuesto el problema no es semántico sino de contenido: "estrategias de reproducción" o "de existencia" pero que tienen creación, iniciativa, fuerza. Es el movimiento en las unidades familiares de reproducción, en cuyo interior hay igualmente fuerza opuesta a la dominación del capital y excede lo económico a su interior y en el plano de la comunidad.

Ubicarse en la unidad familiar como base de la reproducción de la fuerza de trabajo, tendría que ver ello esencialmente con la fuente primaria de la misma, esto es, con la canasta familiar. Sucede de hecho que las condiciones de reproducción bajo la forma no-salarial se deterioran cuando el ingreso de reproducción no alcanza para adquirir dicha canasta. Ese deterioro produce las trayectorias inexorables del comentario al Gráfico 1 en la primera parte. Lo que no se encuentra allí es la posibilidad de la existencia de fuerzas que desvían las tendencias centrales una vez se verifique que las estrategias de reproducción tienen sentido teórico: existen las estrategias del capital y simultáneamente las de las unidades familiares. De ahí las flechas 5 a 4 y 6 a 4 del Gráfico 1 hipotéticamente. Igualmente nótese que se habla de canasta familiar y no sólo salarial, resaltando la heterogeneidad del proceso de reproducción, tal como hasta ahora las estadísticas lo han ilustrado. Esa canasta significa el conjunto de bienes y servicios básicos que requiere cualquier familia trabajadora promedio para suplir sus condiciones de reproducción, bajo la forma salarial pura, mixta o no-salarial pura.

De acuerdo con lo anterior las estrategias se expresan en la adquisición de la canasta familiar. Si esta se compusiese exclusivamente de mercancías, entonces el "valor" de la fuerza de trabajo, dice el marxismo clásico, sería el tiempo promedio necesario para producirla.

Si es producida sólo por empresas con base en trabajo asalariado, entonces las mejoras en la productividad reduce el tiempo promedio de producción de los componentes de la canasta y con ello el "valor" de la fuerza de trabajo. Así se fortalece la acumulación.

También, si hay sustitución en los componentes de ella de los de alto valor por otros de menor contenido de tiempo medio de producción, el resultado es el mismo: ampliación de extracción de plusvalía.

Pero puede ocurrir también que la productividad en el sector de bienes de consumo se reduzca o se atenúe, y que la sustitución de bienes y servicios sea de los de menor valor por otros de mayor contenido de tiempo promedio, o igualmente aumento en el contenido de la canasta.

No se excluye también que fuerzas económicas e intereses políticos puedan incidir en la contratendencia; es el caso del capital mercantil para evitar caídas en la demanda de bienes de consumo, y de contrapartida también los intereses del capital financiero.

A su vez, como la inversión se mueve de acuerdo con el nivel de la ganancia probable, si ella se vuelca preferencialmente al sector de bienes de consumo que componen la canasta en detrimento del sector de bienes de capital, y el resultado es una ampliación del acceso a ella y/o sustitución a componentes con mayor contenido de valor, el efecto es también debilitamiento de las condiciones de explotación (O'Connor, idem., 1987).

El consumo reproductivo doméstico, si bien es traslado de costo de reproducción a la unidad familiar, también es retiro de tiempo del tiempo de trabajo. Y si a ello se agrega que es parte de una canasta cualitativamente nueva que al lado del tiempo contenido en la organización estatal, representada en el gasto social, el acceso a ellos son parte de una canasta más amplia que puede contrarrestar las tendencias deteriorantes que se expresen en la canasta básica. No debe olvidarse que la administración familiar del tiempo puede dar para regulaciones del mismo convertible en tiempo de trabajo. Los movimientos políticos pueden imprimir una trayectoria impredecible económicamente.

CAPITULO II. LA REPRODUCCION NO SALARIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO
EN COLOMBIA COMO EXPRESION DE DESARMONIA: Un regis
tro empírico de base.

La expansión, y no solamente persistencia, de la producción no sa
larial de la fuerza de trabajo es un fenómeno que difícilmente ca
be en el modelo conceptual de la teoría económica, sobre todo si
esa forma no valor es heterogénea. La situación puede ocasionar
más una desarmonía teórica, si con relación a ésta se reconoce
que esta heterogeneidad quizá no sea una sencilla excepción histó
rica transitoria. De ser esto así, podrían ser supérfluos los es
fuerzos por explicarla forzosamente dentro del modelo totalista
de la teoría económica clásica y neoclásica-neoindustriaca, que por
su propia naturaleza desprecian la actividad económica que desar
moniza el conjunto, definiéndolo a priori como armonioso u homogé
neo por el raciocinio plasmado en la teoría: la razón-teoría-
ciencia económica constituye el conjunto en un modelo teórico que
define las actividades económicas acordes con el conjunto. Las
que sean discordantes son problemas menores sobre los cuales la
teoría ha de entretenerse en resolverlos, justificando así su ac
tividad como ciencia (Corres, 1990, 1.30). Por ello quizá sea
plausible un esfuerzo diferente para no caer en justificaciones
de "la excepción".

Esta desarmonía tiene una primera pero de onante expresión en la
magnitud de la reproducción no salarial que se ilustró en los Cua
dros 1, 2, 3 y 4 por haberse dado en dos condiciones históricas
de singular transcendencia para la presente reflexión. Se recaba
rá en ellas en los numerales 2.1 y 2.2 propios para el caso, des
pués de una importante información panorámica introductoria del
conjunto urbano-rural que contiene el fenómeno de estudio.

En efecto, los numerales a, b y c que explican el Cuadro 5 repre
sentan Economías-Familiares como Soporte Básico no salarial de re
producción de fuerza de trabajo concentrado en el "nexo no sala
rial:P.E.", formas 2, 3, 4 y 6 del gráfico 1 (Dierckxsens, 1978,

lp. 33). Se le denota "Soporte No Salarial Básico" para diferenciarlo del "Soporte No Salarial" que adiciona las economías familiares urbanas con forma no-valor de reproducción en trabajadores con calificación técnica y profesional, la cual representa la "nueva clase media" (Diercksen, idem) distinta de la "vieja clase media" expresada en este cuadro 5.

Cuadro 5. Colombia: Empleo en la economía colombiana e índice de empleo en el Soporte no-salarial básico.

	1977	1980	1986
Sector Primario (a)			
Total (1)	2.349.108	2.476.867	2.809.968
(2)	1.246.068	1.305.508	1.432.992
(2) / (1)	0.530	0.527	0.510
Sector Secundario (b)			
Total (3)	1.004.683	1.111.834	1.315.304
(4)	548.009	602.542	728.310
(4) / (3)	0.545	0.599	0.544
Sector Terciario (c)			
Total (5)	3.170.623	3.586.559	4.571.676
(6)	1.437.708	1.617.503	2.047.358
(6) / (5)	0.453	0.451	0.448
(2+4+6) / (1+3+5)	0.495	0.491	0.484

(2), (4), (6): En Soporte no-salarial básico.

(a): "Barequeros y minería no tecnificada...propietarios minfundistas, trabajadores de actividad mixta (que alternan con el salariado) y trabajadores familiares sin pago" (Ocampo, p.14).

(b): "Talleres familiares, artesanales, empresas asociativas, donde no se opera acumulación de capital, baja tecnología mínimos niveles de productividad" (p.10).

(c): "Comercio de vendedores ambulantes...con ausencia de trabajo asalariado y con carácter familiar de su organización. Incluye pequeños establecimientos de barrio, tiendas comestibles cuyo volumen escasamente contribuye a la subsistencia de sus dueños" (p.11). "servicio doméstico, lavandería, modistería, etc.

Nota: "soporte" por cuanto contiene forma mixta y "básico" por cuanto refiere a (a, b y c).

Fuente: Ocampo, José F., "Bases de conceptualización del "sector informal" y cuantificación a nivel nacional y departamental". SENA, Bogotá pp. 16-21, 1982.

En el Cuadro se lee que el empleo en el soporte de la forma no-valor correspondiente al sector primario, como proporción del total, habría disminuido de 53.0% en 1977, a 52.7% en 1980 y a 51.0% en 1986. En el sector de transformación habría aumentado de 54.5% en el primer año, a casi 50.0% en el segundo, y luego habría disminuido a 54.4% en 1986. O sea se habría reducido el peso porcentual muy ligeramente en los diez años. En el sector terciario se mantuvo constante en los primeros cuatro años y se habría reducido en 1986 a 44.8% del 45.0% de los dos años anteriores.

Por supuesto la información es aproximada sabiendo que los datos referentes a 1986 fueron una proyección en el estudio del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), la fuente del Cuadro. Sobre todo debe llamar la atención que lo que menos habría podido suceder es la caída de la proporción en el terciario como se verá más adelante.

De acuerdo con los datos, la tasa de variación anual acumulativa del empleo en el soporte no-salarial básico habría sido 1.5% con 2.0% en el "nexo salarial P.E.". (véase el gráfico 1) entre 1977 y 1980. La primera tasa se habría mantenido en el lapso 1980-86 y habría aumentado la segunda a 2.7% en el mismo.

En el sector manufacturero también se habría mantenido la primera tasa de 3.2% en los dos lapsos de tiempo; mientras que la segunda habría caído de 3.7% a 2.4%. Y en el terciario, la primera no habría aumentado del 4.0% y la segunda habría descendido de 4.3% a 4.2%. Nótese lo poco consecuente con relación a una economía con alto crecimiento del sector improductivo.

Globalmente, el soporte no-salarial básico habría aumentado ligeramente la tasa de variación de 2.9% a 3.0%; y el soporte básico de la "forma-valor" apenas se habría aumentado en 3.5%. De todos modos, nótese que significará un aceleramiento del empleo en el "nexo no-salarial P.E." o soporte no-salarial básico, y un virtual estancamiento en el "nexo salarial P.E." o soporte básico de la forma "valor" de producción de la fuerza de

trabajo. Al respecto, lo que ha de sospecharse es una sobreestimación del segundo por contener el "soporte no-salarial moderno" de los "cuenta propia técnicos y profesionales", así como subestimación del primero por la llamada "Explosión de la "informalidad".

Cuadro 6. Colombia: Tasa Media Anual Acumulativa (TMAA) del empleo.

	1977-1980	1980-1986
Sector primario		
Empleo en 1	1.5%	1.5%
Empleo en 2	2.0%	2.7%
Sector Manufacturero		
Empleo en 1	3.2%	3.2%
Empleo en 2	3.7%	2.4%
Sector terciario		
Empleo en 1	4.0%	4.0%
Empleo en 2	4.3%	4.2%
TOTAL		
en 1	2.9%	3.0%
en 2	3.5%	3.5%

- 1: Nexo no salarial P.E. o (a, b y c) del Cuadro anterior. Recuérdese también el gráfico 1.
- 2: Nexo salarial P.E. de acumulación ampliada de capital -por supuesto contiene soporte no-salarial "moderno", o sea "cuenta propia" de técnico y profesionales-.

Fuente: Cuadro 5.

Con base en la información que proporciona este mismo estudio con la adición de otros (Kaztman, 1983 y López, 1982), se logra detectar la magnitud del empleo asalariado y no asalariado en cada nexos, véase el cuadro 7.

Cuadro 7. Colombia: Proporciones de empleo asalariado nacional y no asalariado (1977-1985).

	1977	1988	1985
Asalariado	53.5%	54.9%	55.3%
en nexa salarial P.E. (1)	47.4%	48.2%	49.0%
en nexa no salarial P.E. (2)	6.1%	6.7%	6.3%
No asalariado	46.5%	54.0%	44.6%
en nexa salarial P.E. (3)	3.1%	2.6%	2.5%
en nexa no salarial P.E. (4)	43.4%	42.4%	42.1%
TOTAL (en nexa no salarial P.E.) (6)	52.6%	41.7%	50.9%

6 = 2 + 3

Fuente: Ocampo, D.F. 1982, 11.17-20, Katzman, Rubén, "Dinámica de la Población activa en América Latina: 1959-1980". Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo. México, Agosto de 1983, 65 págs. López, Hugo, "El Empleo en el Sector informal el caso de Colombia". En la Problemática del Empleo en América Latina y en Colombia, CIE-Universidad de Antioquia, Facultad de Economía, Medellín, 1982, pl. 17-205.

En este Cuadro el renglón 2 ("en nexa no salarial P.E.") debe hallarse en la forma 3 y/o en la forma 4 de reproducción mixta (recuérdese el Gráfico 1). El renglón 4 ("en nexa salarial P.E.") por supuesto es una ambigüedad en esa clasificación, ya que no puede haber no-asalariados en la forma 1 de reproducción, lo que es exclusivamente la forma "valor" (ver el Gráfico 1). Forzosamente se clasifica en la forma 2. El motivo de la ambigüedad se halla en que los estudiosos de "la informalidad" no incluyen en ella los "cuenta propia" "modernos" (técnicos y profesionales), dado que ese (lo que llaman "informal" o "precario" o "excesencia") es el objeto de su estudio. En el presente interesa el empleo no-salarial incluyendo este sector que se le llama "la nueva clase media" (Diercksen, 1987) en la forma 2. Así se tiene el TOTAL 6 del Cuadro.7.

Así se tendría que el empleo asalariado, por supuesto sin ser mayoritarios es muy grande, ya que estará entre 44.6% y 46.5%. Y el empleo total en el nexa no salarial P.E. junto con la parte salarial en el mismo sí estará algo por encima del 50.0%; entre 50.9% y 52.6%,

no obstante la reserva que debe tenerse para el año de 1985 por haber sido auxiliado con las proyecciones que hizo el estudio del SENA (ver la fuente en Ocampo J.F. 1982). Paralelamente la fase de receso

Cuadro 8. Colombia Evolución del empleo (1977-1986).

	1977	TMAA	1980	TMAA	1986
Asalariado	3.490.135	4.1	3.941.337	3.1	4.723.138
En nexo salarial P.E.	3.092.194	3.8	3.460.336	3.2	4.185.058
En nexo no salarial P.E.	397.940	6.5	481.001	1.9	538.079
No asalariado	3.033.482	2.1	3.230.604	2.8	3.809.257
En nexo salarial P.E.	202.232	-2.6	186.657	2.3	213.523
En nexo no salarial P.E.	2.831.250	2.4	3.043.947	2.8	3.595.734
Total nexo no salarial P.E.	3.431.422	2.6	3.711.605	2.7	4.347.336
Total empleo	6.523.617	3.2	7.179.120	2.0	8.540.936

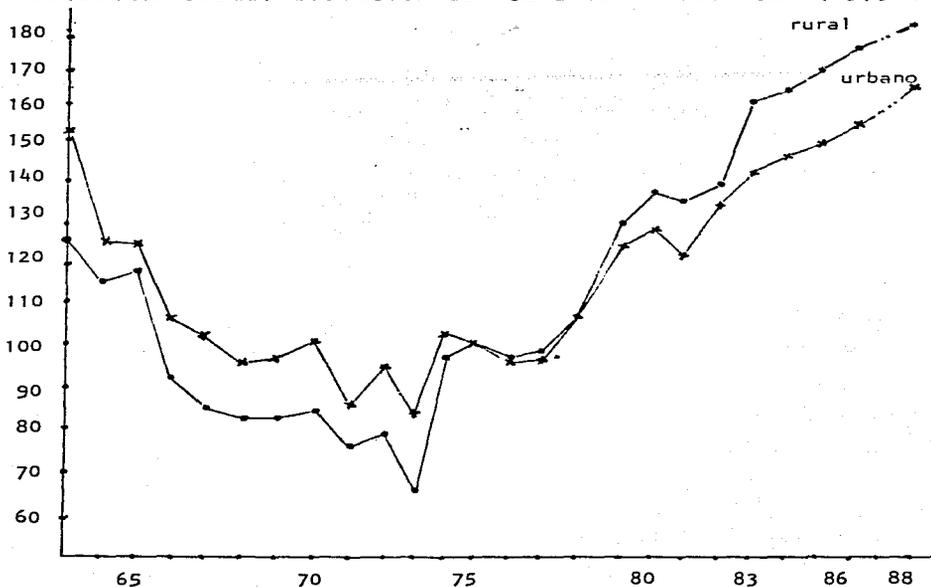
Fuente: Idem. Cuadro 7.

1980-83 pesó grandemente en la desaceleración del empleo total entre 1980 y 1986 con relación al de auge 1977-1980, véase el 2.9% frente a 3.2% de tasa media anual acumulativa, Cuadro 8.

No obstante, el empleo en el nexo no salarial P.E. no se desaceleró, mientras sí el asalariado en el nexo salarial P.E. Nótese que el trabajo asalariado en general es golpeado; no así el no asalariado.

Los datos de este Cuadro número 8 son aproximaciones globales, dada la imposibilidad de realizar esas separaciones tajantes, como se

Gráfico 2. Colombia: Evolución del salario mínimo real (1975=100).



Fuente: Cuadro 9.

deduce de los Cuadros 1 a 4, los gráficos 1 y 4 y los detalles del resto del presente capítulo.

A lo anterior habría que agregar el hecho de que, ante la unificación de los mercados de trabajo rural-urbanos que se halla detrás de la fluida migración rural-urbana; urbana-rural e interrural (Urrea y Forero, 1982; Murillo, 1982; Rojas, 1980; González.César, 1977; Mías 1978) y la unificación del salario real rural-urbano y el mejoramiento del rural frente al segundo, ver el Cuadro 9 y el gráfico 2. La

vinculación creciente entre el nexo no salarial P.E. del soporte no salarial urbano con el del rural no debería llevar a dudas. Este detalle se ventilará en el numeral 2.2. de Reproducción No Salarial Rural.

Cuadro 9. Colombia: Salarios Míñimos Reales (1975 = 100).

	(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)
1963	153	127	1969	96	82	1975	100	100	1981	123	135
1964	127.5	115	1970	100	83	1976	95	95	1982	135	140
1965	126	117	1971	85	75	1977	97	97	1983	143	160
1966	107	92	1972	94	78	1978	107	107	1984	147	164
1967	102	85	1973	83	65	1979	125	130	1985	150	171
1968	95	89	1974	102	95	1980	129	137	1986	155	178
									1988	164.6	184.3

(1): Índice de salario mínimo urbano.

(2): Índice de salario mínimo rural.

Fuente: Ocampo, J.A., "Desarrollo Económico". En Lora, E. y Ocampo J.A., (Coord.), "Introducción a la macroeconomía colombiana". Tercer Mundo y Federsarrollo, Bogotá, 1989. Y DANE Bogotá, varios números.

Hecha esta breve presentación introductoria global se pasa a dar la relevancia anunciada a la ubicación de los dos estudios que originan los Cuadros 1, 2, 3 y 4 dentro de la fase de los dos decenios en referencia.

2.1. Sobre la Reproducción No-Salarial Urbana de fuerza de trabajo.

El estudio sobre la magnitud de la reproducción no salarial de fuerza de trabajo en Colombia ilustrada en el Cuadro 1 (Ayala, N. y Rey de Marulanda, 1978 y 1980) destaca haberse basado en la tesis de que "... la subsistencia de formas atrasadas y fraccionales de actividades económicas y participación laboral habrá de ser comprendida en el contexto de la complementación de esfuerzos e ingresos para la supervivencia en los lugares de reproducción de fuerza de trabajo: el lugar "(Ayala, 1981, p. 1.3) el "hogar" para el autor es la Unidad Familiar; la cual se concibe por el número de miembros familiares, parientes y no parientes que contribuyen a un ingreso global de reproducción alrededor de una vivienda. Así la encuesta captó "... los empleo múltiples... la multiplicidad de actividades de trabajo que puede realizar una misma persona, así como la forma de vinculación de los miembros de la familia a diversos tipos de condición de contratación y uso de fuerza de trabajo "(Ayala, 1982, P. 2.192). El estudio mostró que el 73.0% de las unidades familiares se estructuran en torno de la familia moderna, jefes e hijos. El 16.0% tiene 1 jefe e hijos; 4.0% sólo pareja conyugal, 4.0% pareja e hijos con parientes cercanos y 3.0% pareja con no-parientes.

Así mismo, en un 15.0% de las unidades el jefe no es trabajador; el 12.0% es jefa. El promedio de edad es 45 años en el jefe. Más de 60 en un 11.0%; más de 50 el 30.0% y 12.0% hasta 30 años.

El 42.0% de las unidades tiene 1 trabajador; el 32.0% 2; el 15.0% tiene 3, el 6.0% con 4 y el 5.0% con 5 o más trabajadores.

En el 31.0% de las unidades no hay menores de 12 años; en el 25.0% hay 1; en el 22.0% hay 2; en el 12.0% hay 3, en el 7.0% hay 4 y en el 2.0% hay 5. Esto con relación a la fuerza de trabajo pre-producti

va. Con relación a la post-productiva, en el 12.0% de las unidades familiares no había mayores de 60 años; en el 14.0% había 1; en el 3.0% había 2 (Ayala, 1981, p. 4.22).

Lo trascendental del estudio por ser afortunado y certero para la presente reflexión se debe a que muestra la magnitud de la forma no-valor de reproducción de fuerza de trabajo cuando se da la menor tasa de desempleo urbana en los últimos 20 años, y cuando la tasa de crecimiento del producto bruto registró su más alto índice; ver el Cuadro 10 y el gráfico 3.

Cuadro 10. Colombia. Tasa anual de crecimiento del PIB (1) y comportamiento de la tasa de desempleo (2). (1970-1988)

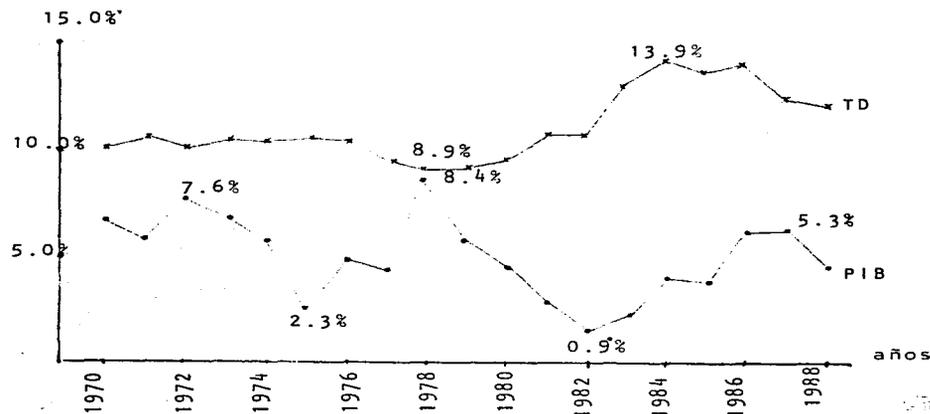
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
(1)	6.7	5.9	7.6	6.7	5.7	2.3	4.7	4.1	8.4*
(2)	10.0	10.5	10.0	10.2	10.4	10.5	10.4	9.4	8.9*
1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
5.3	4.1	2.2	0.9	1.5	3.3	3.1	5.1	5.3	3.7
8.9	9.1	10.0	10.1	12.7	13.9	13.1	13.5	11.7	11.3

* La menor tasa de desempleo en los 20 años es coincidente con la mayor tasa de crecimiento del PIB.

Fuente: DANE, Cuentas nacionales de Colombia 1986, y Boletín mensual de Estadística, varios números.

De acuerdo con el Cuadro 10 y el Gráfico 3 se podrían inferir que antes y después de 1978 debieron registrarse menores tasas de sustitución de la forma no-salarial por la salarial por haber sido mayor la tasa de desempleo en tanto el crecimiento del PIB fue menor.

Gráfico 3. Colombia: Tasa anual de crecimiento del PIB y comportamiento de la Tasa de desempleo (TD), 1970-1988).



Fuente: Cuadro 10.

En ellos se observa que la menor tasa de desempleo de 8.9% se da con la más alta tasa de crecimiento del PIB de 8.4%.

De acuerdo con el Cuadro 1 del numeral 1.1, en la página 6, el 60.0% de los miembros familiares se relacionan con la forma no-valor de reproducción; en forma absoluta el 20.0% y en forma mixta el 40.0%. Como unidades familiares estas proporciones son 63.7%, 20.0% y 43.7%. Lo cual significa una proporción muy elevada tanto de miembros como de unidades que se relacionan con la forma "no-valor" de reproducción frente a la forma salarial. Por supuesto se infiere que ésta es mayoritaria ya que el porcentaje que percibe salarios es 80.0% y el que recibe no-salarios es 63.7% de las familias.

Por el Cuadro 10 y el gráfico 3 es lógico adivinar que el estudio en referencia de Ayala (ver la fuente del Cuadro 1) fue realizado cuando se produjo la más alta tasa de sustitución de la forma no-

salarial, por la forma salarial, por haberse dado la menor tasa de desempleo. Así como poder afirmar que la proporción de la reproducción no-salarial fue mayor antes y después de 1977-78. Por supuesto debió tener una alta expansión principalmente después de 1980, más acentuada que antes de 1977 (ver el Gráfico 3).

El soporte de la forma no salarial de reproducción se halla constituido por (a, b, c) del Cuadro 5 y por los "trabajadores de cuenta propia" "modernos" del sector urbano, básicamente técnicos y profesionales o "clase media" "moderna". Así que por peso de este soporte en el empleo se entiende empleo de mano de obra y empleo de recursos físicos a través de peso relativo en el número de empresas urbanas y peso en la utilización de la tierra en el sector rural. Por supuesto que encarnan unidades económicas organizadas por unidades familiares de reproducción, que no necesariamente excluyen trabajo asalariado.

Las primeras mediciones de este soporte en Colombia se realizaron por el peso en el empleo de mano de obra. A su vez, el grueso de la preferencias de los estudios se inclinan por el sector urbano. Así también es la generalidad en el resto de países de América Latina, por la moda del empleo "informal".

En 1975 la Corporación Centro Regional de Población realizó un estudio sobre mercados de trabajo en las ciudades colombianas destacando su tamaño por el número de habitantes. Las cuatro principales ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla en su orden) se hallan en el estrato "de 500 mil y más" habitantes. Entre "100 y menos de 500 mil" estarían las ciudades intermedias, un buen número de capitales de Departamento como Bucaramanga, Pereira, Manizales, Cartagena, Montería, Cúcuta, Pasto y algunas ciudades no capitales como Buenaventura y Buga. Entre "30 mil y menos de 100 mil" habitantes estarían las pequeñas ciudades, y "menos de 30 mil habitantes", los pequeños pueblos. La encuesta tomó tres millones de trabajadores de ambos sexos. La población colombiana en 1975 estaría por los 23 millones. En las siete grandes ciudades

la Población Económicamente Activa (PEA) era alrededor de 3 millones. Así, en las ciudades de más de 500 mil habitantes la proporción de trabajadores en el soporte no salarial dentro de la población trabajadora total era en ese mismo año el 43.7%. En las ciudades intermedias 43.2%, en las pequeñas ciudades 46.7% y en las poblaciones de menos de 30 mil habitantes 35.3%; el promedio nacional sería 43.6% de soporte no salarial urbano en el empleo; véase el Cuadro 11.

Cuadro 11. Colombia: Distribución de trabajadores por tamaño de ciudades y por soporte no salarial (1975) o nexo salarial P.E.

Tamaño de ciudades (miles de hab.)	Total	Nexo no salarial P.E.(1)		Nexo salarial P.E.(1)	
		No.	%	No.	%
De menos de 30	118.120	41.635	35.3	76.485	64.7
30 a menos de 100	369.026	172.517	46.7	196.509	53.3
100 a menos de 500	632.849	273.068	43.2	359.781	56.8
500 y más	1973.767	862.439	43.7	1111.328	56.3
TOTAL	3093.762	1349.659	43.6	1744.103	56.4

(1) Recordar del Gráfico 1, numeral 1.1. no contiene "independientes profesionales".

Fuente: Elaboración propia a partir de Uribe-Echevarría y Forero, "El Sector Informal en Las Ciudades intermedias", CIDER-UNIANDES, Bogotá 1986, p. 29, Cuadro 7 con base en Kugler-Reyes-Gómez, 1979.

De acuerdo con esta información el empleo en el nexo no salarial P.E. decrecía a medida que se pasa de las ciudades de mayor crecimiento a las de menor crecimiento, con excepción de las pequeñas ciudades. Significa entonces que el fenómeno en referencia podría ser connatural a la urbanización.

Una de las modalidades del trabajador en este nexo es el "trabajador independiente". El más característico que se considera relevante es el "trabajador independiente no profesional". La información estadística revela que la proporción porcentual es menor en las zonas urbanas de menor crecimiento que en las de mayor desarrollo urbanístico. La mayor proporción sin embargo, se encuentra en las pequeñas ciudades; pero es relativamente creciente con el paso de las ciudades intermedias a las grandes ciudades; véase el Cuadro 12.

Cuadro 12. Colombia: Grado de soporte no salarial urbano en tipo de trabajadores y por tamaño de ciudades (miles de habitantes, 1975).

Tamaño de ciudades	Trabajadores indep/tes		Indep/tes no prof/les		Indep/tes prof/les		2/1	3/1
	(1)		(2)		(3)		x	x
	No.	%	No.	%	No.	%	100	100
Menos de 30	22862	4.9	16435	4.4	6427	7.3	71.9	8.1
30 a menos de 100	70785	15.4	60883	16.3	9902	11.3	86.0	13.9
100 a menos de 500	122642	24.5	90505	24.3	22137	25.3	80.3	19.6
Más de 500	252814	55.0	204044	54.8	48770	55.9	80.7	19.3
T O T A L	459103	100.0	371867	100.0	87236	100.0	100.0	100.0

Fuente: Kugler, B. y otros, C.C.R.P., idem. Elaboraciones a partir de Uribe-Echevarría y Forero, idem., Cuadro 9. p. 31.

Más de la mitad de los trabajadores independientes se concentran en las grandes ciudades (55.0% en "más de 500 mil habitantes"). La proporción es decreciente a medida que se traslada la observación a ciudades de menor tamaño; véase la columna 1 del Cuadro 12. Igualmente, más de la mitad de los trabajadores independientes no -

profesionales, y los profesionales, se congregan en esas mismas grandes ciudades. Igual comportamiento se registra en las columnas 2 y 3 como en la (1). Así entonces, a mayor tamaño de la ciudad, mayor proporción del empleo en el soporte no salarial de trabajadores independientes en el total nacional, tanto profesionales como no profesionales.

Si se hace una fusión de los Cuadro 1 y 2, y una consiguiente sustracción para deducir la categoría de "ayudantes familiares y asalariados" (AFAs) en el soporte no salarial se tiene el Cuadro 13:

Cuadro 13. Colombia: Peso relativo del empleo clasificado en nexo no salarial P.E. por tamaño de ciudades (en miles de habitantes, 1975).

Ciudades	Menos de 30	De 30 a menos de 100	De 100 a menos de 500	De 500 y más	T O T A L
Total (1)	118120	369026	632849	1973767	3093762
TI (2)	22862	70785	112642	252814	459103
(2/1)x100	19.3	19.2	17.8	12.8	14.8
TIP (3)	6427	9902	22137	48770	87236
(3/1)x100	5.4	2.7	3.5	2.4	2.8
TInP (4)	16435	60883	90505	204044	371867
(4/1)x100	13.9	16.5	14.3	10.3	12.0
AFAs (5)	18773	101732	160426	609625	890556
(5/1)x100	15.9	27.5	25.3	30.9	28.8

TI: Trabajador independiente.

TIP: Trabajadores independiente profesionales.

TInP: Trabajadores independientes no profesionales.

AFAs: Ayudantes familiares y asalariados ("nexo no salarial P.E." del Cuadro 11 menos (1) del Cuadro 12).

Fuente: Cuadros 11 y 12.

De acuerdo con esta información del Cuadro 13 el índice del soporte no salarial promedio de trabajadores independientes era en 1975 de 14.8%; de trabajadores independientes profesionales 2.8%; de trabajadores independientes no profesionales 12.0%, y en ayudantes familiares y asalariados en el nexo no capitalista 28.8% en promedio. Este índice es absolutamente creciente de menor a mayor tamaño de las ciudades para la categoría de "ayudantes y asalariados" (AFAs). En el caso de los trabajadores independientes en total el índice es absolutamente decreciente.

En los grupos de profesionales y no profesionales el decrecimiento es relativo por las excepciones: del tercer rango de tamaño de las ciudades con relación al segundo rango en el caso de los profesionales. Y del segundo rango con relación al primero en el caso de los no profesionales.

El peso porcentual global promedio del soporte registrado en el Cuadro 11 de 43.6% habría aumentado a 54.8% diez años más tarde; ver Cuadro 14. Sin incluir "independientes profesionales". Si en 1975 se hubieran incluido la proporción habría sido 46.4% de peso total del nexo no capitalista.

Cuadro 14. Colombia: Peso porcentual del empleo en nexo no capitalista sobre el empleo urbano (1986)-excluye "independientes profesionales".

<u>Cuatro grandes ciudades</u>	
Bogotá	49.6%
Medellín con área metropolitana	52.3%
Cali-Yumbo	57.0%
Barranquilla	62.3%
<u>Promedio</u>	55.3%
Tres ciudades intermedias de mayor desarrollo (1)	56.8%
Seis ciudades intermedias (2)	63.0%
Tres ciudades intermedias de menor desarrollo (3)	67.9%
<u>Total diez ciudades</u>	54.8%

Fuente: DANE, Encuesta Nacional de Hogares, Bogotá, D.E. 1986.

El grupo de ciudades intermedias (1) son: Bucaramanga con su zona de influencia Florida; Manizález con Villamaría; Pereira con Dosquebradas. El número (2) agrupa Cartagena, Santa Marta, Montería, Cúcuta, Pasto y Villavicencio. Para este segundo grupo se tomó el dato de López-Henao (1986). El tercer grupo (3) corresponde a Cúcuta, Pasto y Villavicencio.

El peso relativo de este empleo habría pasado entonces a 54.8% y se habría revertido la tendencia: a menor tamaño urbano se acentuaría el índice y decrecería a medida que se pasa a ciudades de mayor dimensión. Esa misma tendencia de proporciones se observa dentro de las cuatro grandes ciudades; de Barranquilla, la de más alto índice dentro del grupo, a Bogotá con el menor. Sin embargo el ascenso no es con el tamaño sino con la velocidad de crecimiento urbano, dado que las que más han crecido en los últimos diez años son las ciudades intermedias y se ha producido un desaceleramiento de las ciudades grandes (Bayona, 1989). Esto significa que el índice urbano no aumenta con el tamaño de la ciudad sino con su tasa de crecimiento.

Como puede verse, la moda de la "informalidad" proporciona la base estadística fundamental del presente trabajo. Su universo corresponde a "trabajadores familiares", "servicio doméstico", "asalariados en unidades familiares" (en empresas de 10 trabajadores), y "cuenta propia" o "trabajadores independientes no profesionales". Excluye por lo tanto el de los "trabajadores independientes profesionales". Y tiene también un problema metodológico de carácter estadístico; la actividad económica de la mayoría de estos grupos de trabajadores no se puede separar de las redes salariales del nexo salarial P.E. como se enfatizó en el comentario al gráfico 1, numeral 1.1, y tal como se refleja en los datos del Cuadro 1.

El carácter profundamente heterogéneo de la reproducción de la fuerza de trabajo tal como se ha visto sobre la base del gráfico 1 y el Cuadro 1, y particularmente con relación al soporte no-salarial de ella expresado en el nexo no salarial P.E. que se IMBRICA

con el nexo salarial P.E., provoca severas reservas sobre el concepto de informalidad y de sector informal que han llenado "el mundo de las ideas" en el campo académico y en el campo de la política económica. Como ya se dijo, la base estadística sirve. Por supuesto se queda corta. Quizá pueden servir las características de su actividad económica; cómo son las "estrategias de reproducción". En tercer lugar, ha de verse si sirve o es útil el concepto.

2.1.1. Las estrategias de reproducción de fuerza de trabajo urbana en el soporte no-salarial o nexo no salarial P.E. puro y mixto.

El consenso acerca del peso más que significativo de las unidades familiares que mueven la actividad económica en el soporte no salarial de reproducción es de amplio reconocimiento a través del agitado tema del "sector informal". No obstante él, es conveniente recabar una información estadística adicional sobre los dos aspectos del empleo, de recursos humanos, y de recursos físicos.

En efecto, el trascendental estudio de Rey y Ayala (1980), Ayala (1982) y Ayala y Fonseca (1981) necesariamente recoge lo más representativo del universo nacional del nexo salarial P.E. o sea las cuatro mayores ciudades industriales del país.

Los datos del Cuadro 1, numeral 1.1., muestran que 1/5 de la población trabajadora urbana, ya sea contabilizada por número de familias o individualmente, no vive de salarios. Esta proporción seguramente fue mayor a medida que se diverge en la fase del presente trabajo en torno de los años del estudio en referencia.

A su vez, menos de 1/3 de las unidades familiares viven únicamente de salarios. Pero adicionalmente "una parte sustancial del mismo empleo asalariado hasta en los sectores más modernos de la economía urbana es asumido por quienes tienen responsabilidades domésticas, o se están educando, o poseen características similares a las

anteriores, y en razón de ello reciben remuneraciones y se contratan en condiciones acordes a su posición como aportadores de ingresos secundarios "(Ayala y Rey, 1978 p.26). O sea que la forma "no-valor" de reproducción y/o la etapa de formación o producción de fuerza de trabajo se hallan en simbiosis con el salariado o la forma "valor"; y esto es inseparable desde el punto de vista empírico de la unidad familiar de reproducción.

Tan significativa resulta la evidencia que en este mismo año 1978 la proporción de trabajadores que logra cubrir la totalidad del ingreso familiar con salarios no pasa de 1/4 en las empresas que ocupan de 10 trabajadores en adelante. Esta proporción sube a 29.0% si su empleo se halla radicado en empresas con más de 25 trabajadores; véase el Cuadro 15:

Cuadro 15. Colombia: Proporción de trabajadores urbanos que aportan al ingreso familiar con base en el salario (1978).

Aporte al ingreso familiar	En empresas de 10 y más trabajadores	En empresas de más de 25 trabajadores
100.0%	24.0%	29.0%
Menos del 50.0%	26.0%	49.0%

Fuente: Ayala, Ulpiano, 1982 y Ayala, U. con Fonseca, Luz. 1981, p. 26.

Si se tiene en cuenta que hay un marcado consenso en estimar la "informalidad" urbana en las empresas con menos de 10 trabajadores, quiere decir que el nexo no salarial P.E. se extiende dentro del salarial P.E. como lo demuestra el Cuadro 11 en el que más de la mitad de los trabajadores del segundo (56.0%) cubre el ingreso familiar en menos de la mitad de él con salario. O sea el 44.0% de los trabajadores de este nexo se imbrica a su vez con el soporte no salarial del primer nexo.

Otra forma de medir la "informalidad" urbana es el tamaño de las empresas. Se considera que determinado tamaño marca el límite a partir del cual un tamaño más grande ingresa al carácter "formal"

porque se supone adquiere las capacidades de acumulación o sea de capitalizar excedentes.

El tamaño de las unidades económicas urbanas "informales", que en el presente caso sería el soporte de unidades familiares con soporte no salarial en nexo no salarial P.E. se determina por el número de trabajadores que emplea, entre asalariados solamente o junto con mano de obra familiar, hasta un número de 10 como criterio generalizado. Para efectos de no colocar un criterio demasiado rígido, ya que unas "pueden ser informales con menos de 10 trabajadores o más de 10", y el estudio referido que proporcionó los datos para el Cuadro 11, tomó dos datos de referencia: "menos de 24 trabajadores" y "menos de 5..."; véase el Cuadro 16.

Con la información que se ilustra en este Cuadro número 16 se advierte que los tres grupos de empresas aumenta en número en concordancia con el tamaño de la ciudad: el estrato "menos de 5 trabajadores", 4.0%, 14.1%, 23.4% y 58.5%. El "menos de 24 trabajadores", 4.8%, 13.9%, 22.0% y 59.2%. Y, el "entre menos de 5 y menos de 24", 7.3%, 13.2%, 18.1% y 61.3%. Nótese que para los cuatro grupos de ciudades el comportamiento se presenta en orden ascendente. Esto es, tres grupos de tamaño de empresas en cuatro grupos de ciudades desde pequeños pueblos a grandes ciudades.

También las pequeñas empresas familiares ganan peso relativo dentro de todas las "pequeñas empresas" con empleo de menos de 24 trabajadores (sin especificar asalariados y/o familiares). La excepción de 73.6% en las "cuatro grandes ciudades" de más de 500 Mil habitantes (para el año de 1975), se debe al menor ritmo de crecimiento de éstas frente al de las ciudades intermedias y algunas menores (Bayona, idem., 1989). Así se tiene necesariamente que la "informalidad" en el caso presente economía familiar es connatural a la magnitud de aglomeración urbana; y en este año 1975 había estado entre 25.5% y 74.5% por el número de empresas dentro del total.

Cuadro 16. Colombia: Grado de "informalidad" urbana por tamaño de empresas y por tamaño de ciudades (miles de habitantes, 1975).

Tamaño de ciudades	Pequeñas empresas		Pequeñas empresas		Pequeñas empresas		2/1	3/1
	(1)	%	(2)	%	(3)	%	X 100	X 100
Menos de 30	36.937	4.8	22.742	4.0	14.195	7.3	61.5	38.5
30 a menos de 100	105.937	13.9	80.192	14.1	25.647	13.2	75.7	24.3
100 a menos de 500	167.493	22.0	132.394	23.4	35.099	18.1	79.0	21.0
Más de 500	450.121	59.2	331.265	58.5	118.856	61.3	73.6	26.4
Total	760.390	100.0	566.593	100.0	193.797	100.0	74.5	25.5

(1): menos de 24 trabajadores

(2): menos de 5 trabajadores

(3): entre 5 y menos de 24 trabajadores*

Fuente: Kugler, B. et. al., CCRP. Tomado de Uribe-Echevarría y - Forero, Edgar, 1986, p. 31, Adecuaciones propias para el presente texto.

Este caso de la economía familiar no debió reducirse a juzgar por los datos del Cuadro 17.

Cuadro 17. Colombia: Grado de "informalidad" en la economía colombiana sobre el número total de empresas del sector -- (1984).

Sectores	En empresas (1)	En empresas (2)	En empresas (3)	Total "informalidad"
Agricultura	15.8%	44.1%	54.2%	55.1%
Otras actividades primarias	3.7%	7.0%	12.3%	13.4%
Manufactura	11.9%	32.9%	42.3%	42.3%
Construcción	21.4%	49.1%	59.0%	58.4%
Comercio y hoteles	29.4%	65.0%	75.8%	76.6%
Transporte y comunicaciones	34.0%	48.6%	51.6%	51.6%
Servicios financieros	14.5%	32.1%	38.3%	27.8%
Otros Servicios	34.8%	51.1%	55.8%	53.5%
Total	24.8%	48.1%	55.6%	54.9%

(1): con trabajador solo

(2) de hasta 5 trabajadores

(3) de hasta 10 trabajadores

Fuente: Departamento Nacional de Planeación (DNP), Misión de Empleo documento 5, Bogotá, D.E. abril de 1986.

En efecto la Misión de Empleo había calculado para 1984 un 55.1% de "informalidad" en la agricultura, un 42.3% en la industria manufacturera, un 58.4% en la construcción, 76.6% en el comercio, 51.6% en transporte y comunicaciones, 27.8% en las actividades financieras, 53.5% en servicios comunales y personales, para un total de 54.9%.

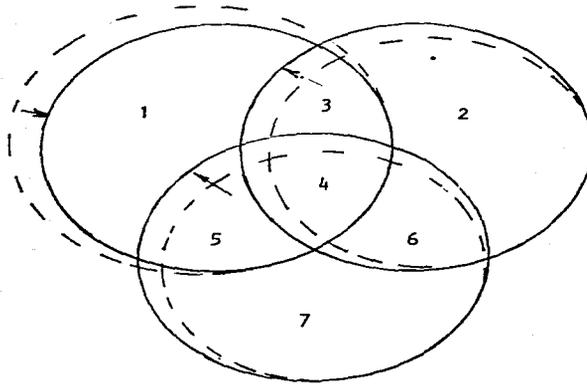
Es de gran relevancia anotar el cálculo de la así llamada "informalidad" en la agricultura con 55.1% y otras actividades del sector primario - 13.4% por parte de la Misión de Empleo-1986. El sector líder en el índice es el comercio; sigue el sector construcción y después la agricultura. Los servicios personales y el transporte siguen en importancia y después el sector manufacturero. El mercado de dinero "informal" es de un alto peso en la económica colombiana con el 27.8%.

A su vez, el concepto de empresa, si bien es importante para detectar esta índice de "informalidad", no deja de ser ambiguo con relación al propósito de acercarse a "la economía de la "informalidad" o mejor, de las estrategias de reproducción de las economías familiares, porque es factible que no permita ver con claridad las multiformes operaciones que despliega la población "informal" para reproducirse en su economía.

La información que se ha presentado hasta ahora permite aseverar que las dimensiones cuantitativas y, por supuesto ya se puede adelantar, cualitativas de la reproducción no salarial han adquirido un carácter desusado, sabiendo que han aumentado con relación a los primeros años de 1970 en el sector urbano. De acuerdo con los datos puede afirmarse que ha habido una expansión relativa mayor del nexo no salarial P.E. con relación a la del nexo salarial P.E. y quizá principalmente de la forma mixta 4 de reproducción, ver el gráfico 4. A su vez, si el empleo (salarial) temporal se ha expandido frente al permanente, lo cual ha de verificarse más adelante, entonces la forma 1 habrá sufrido una contracción.

Las figuras con trazos intermitentes representan la situación de antes de la fase del presente estudio o sea de "creciente salariación". La correspondiente a trazo continuo representa hipotéticamente lo que sucede en forma creciente a lo largo de los últimos veinte años.

Gráfico 4. Colombia: Esquema representativo de las variaciones en la reproducción no salarial de la fuerza de trabajo paralela a la reproducción salarial. (caso urbano).



O sea la forma "valor" de reproducción integral (1) se habría contraído fuertemente con relación al conjunto. La forma "valor" o salarial con reproducción no integral (5) se habría ampliado. El nexo no salarial P.E. (2, 3, 4, 6) se habría ampliado, con una contracción de la forma no-salarial integral (2) en favor de las formas mixtas de reproducción integral (3), no integral (4) y la forma "no-valor" no integral (6). La población excedente sin consumo de su fuerza de trabajo (7) igualmente habría aumentado. La comproba-

ción o negación de esta hipótesis por supuesto no se puede verificar empíricamente en términos absolutos. En parte podría estar confirmada con la información precedente. Empero, un desenlace más atinado requiere de un esfuerzo intuitivo que sigue de ahora en adelante. Se trata de la hipótesis general consiguanda en la introducción.

El punto central de las estrategias de reproducción que se hallan en la base de la expansión del nexo no salarial P.E. o soporte no salarial de reproducción (2, 3, 4 y 6 en específico) está constituido por las actividades económicas autogeneradas, ya con carácter permanente y/c coyuntural. Son básicamente los "cuenta propia" y mediante "escasos recursos".

Corresponden a varios estratos de trabajadores de acuerdo con el ingreso de sus unidades familiares: a) estrato inferior con reproducción no integral bajo la forma mixta (4) e intermitente con la forma-valor no integral (5) y no salarial no integral (6) véase el gráfico. Puede ser intermitente de manera eventual con la forma 7 de no consumo. Esta forma de reproducción carece de medios de reproducción. Es básicamente forma mixta ("valor" con "no-valor") sin medios materiales de sostenimiento de sus unidades.

b) En un estrato ascendente se hallan las unidades con reproducción no integral bajo la forma mixta (4) pero con medios de producción, o unidades económicas con medios materiales de reproducción, pero en forma no-permanente o temporal. c) Sigue un estrato superior con medios de producción de carácter permanente pero aún bajo la forma mixta. Su carácter intermitente con la forma (5) se reduce a cero; no así con la forma (6). Así el carácter de la fuente de ingreso como principal o secundaria depende del tipo (b) o (c), o sea, del carácter permanente o temporal de la fuente material de la unidad de reproducción.

Por supuesto seguirán cuatro estratos de ingreso en forma ascendente: d) Las unidades familiares con reproducción mixta integral (salarial y no salarial o 3) sin medios de producción que segura-

mente es muy escasa su proporción. e) Las unidades familiares con reproducción mixta, salarial y no salarial, e integral (3) con medios de producción, la cual puede tener la condición de reproducción simple o ampliada; o quizá puede ingresar a un carácter deficitario pasando a la forma 4 de reproducción. f) Las unidades familiares con reproducción no-salarial integral (forma 2) con una condición de reproducción simple. Si esta condición fuese deficitaria pasará a la forma 6 no-salarial. g) Las unidades familiares con reproducción no salarial integral (2) con reproducción ampliada.

El universo es así muy heterogéneo; y su límite para el presente trabajo no excede de este último estrato, esto es, antes de comenzar a adquirir un carácter empresarial moderno con acumulación ampliada mediante el uso de la forma "valor" de la reproducción de la fuerza de trabajo. Tiene una aproximación empírica con el universo real que utilizan los estudiosos de la "informalidad", sólo que acá sí se incluyen los "cuanta propia profesionales", los cuales se podrían hallar en la forma 2 de reproducción, por cuanto su fuente básica es el no-salario, y sería representativo de la "nueva clase media".

Los estratos inferiores son unidades familiares vinculadas a los servicios para la comunidad local. Son el contingente (c) del Cuadro 5. Desarrollan multiplicidad de ocupaciones autogeneradas, inestables y de ínfima productividad, cuyo mercado es el barrio y/o algunos lugares centrales del núcleo urbano. Son empleos que representan la enorme heterogeneidad de la reproducción de la fuerza de trabajo en unas condiciones que permiten en muchos casos atenuar la expansión del desempleo abierto y el impacto de la pérdida del poder adquisitivo de los ingresos salariales del nexo salarial P.E. (Ayala, 1981). Representan las formas 4 y 6 de reproducción con su crecimiento.

Hay la presencia de un reacomodo de las estrategias de reproducción expresado en dos sentidos: en las modalidades de generación

de ingresos y en la organización doméstica de las unidades familiares.

En cuanto a lo primero, al lado de un cambio de empleo fijo ya salarial o no salarial, ya en el nexo salarial P.E. o en la parte mixta, por actividades autogeneradas (por demás inestables y de ingresos muy variables), se da una intensificación del trabajo de los miembros de la unidad familiar, junto con la incorporación de la mujer a la búsqueda de ingresos, también los niños, y, una sobreextensión de las jornadas laborales.

En cuanto a las modificaciones en la organización de las unidades domésticas, se da la agregación o unificación de familias y/o la separación permanente o temporal de miembros del núcleo familiar en favor de consolidar estrategias de reproducción. Paralelamente se activan mecanismos de solidaridad en el plano de las redes familiares y variaciones en las pautas de consumo así como en su nivel.

El incremento de estas actividades no debe caracterizarse exclusivamente como reemplazo de empleos fijos del nexo salarial P.E. Tienen un papel diferencial en la sobrevivencia de conformidad con la actividad que se emprende, ya meramente económica y/o de reproducción en un sentido amplio. Así, entonces, será "fuente principal de ingresos" en el caso de tener soporte en una unidad económica estable. Cuando no lo es, entonces serán complementarias, o un carácter eventual de "rebusque". Ello representaría una expansión de las formas 3 y 4 de reproducción y quizá también la forma 6.

Las acciones colectivas, por otro lado, se relacionan con la invasión de tierras urbanizables, la defensa ante el desalojo, la demanda de servicios comunales, la ocupación de espacios urbanos para la actividad. Se ve claro un fortalecimiento de las redes de solidaridad, principalmente las familiares, "... que en muchos casos son las que permiten encarar la sobrevivencia de la unidad familiar" (Cariola, et.al. 1989).

Así entonces, los rasgos básicos de lo ocurrido con mucha notoriedad y descubiertos con base en los "estudios en profundidad", son el reacomodo de las estrategias de reproducción externamente a la unidad familiar en su carácter económico y no económico; lo mismo que al interior de la unidad doméstica, puntualmente en el papel de la mujer.

Las principales fuentes de ingreso son venta de fuerza de trabajo por lo general eventualmente (forma 4 de reproducción) y/o venta de bienes y servicios en actividades autogeneradas (forma 6, o mis ma forma 4). También fuentes no económicas como ayudas familiares intangibles, institucionales, vecinales y actividades de autoconsu mo. De acuerdo con los estudios sobre POBREZA (Ayala-Rev, 1978) es deducible que este estrato es el segmento poblacional con niveles de vida cercanos a la "pobreza crítica". Las estrategias de reproducción se animan en el dicho de "el desempleo es un lujo que no puede permitirse" (Flor y otros, 1985 y Cariola, et.al., 1984).

Las unidades familiares sin medios de producción y las que los poseen en el presente estrato, en cuanto a su organización y funcionamiento tienen un doble vínculo con el barrio: a) como mercado para los bienes y servicios afectados; b) como posibilidad de que la mujer y los hijos pequeños se incorporen al trabajo; con ello la posibilidad de desempeñar simultáneamente trabajo doméstico y actividades generadoras de ingresos. Con esos dos papeles de la mujer, en su responsabilidad sobre tareas de mantenimiento cotidiano y so cialización en el seno de la unidad familiar, y sobre aportes progresivos de recursos económicos y no económicos de reproducción, ella termina agregando jornadas laborales adicionales: se especi fican el rebusque, la autoproducción doméstica de bienes y la búsque da de opciones de consumo más baratas. La mujer ha tenido que ven cer dos limitaciones: el cuidado de los hijos y la concepción ideo lógica machista sobre la división sexual del trabajo doméstico. Ello estaría en la base del aumento del consumo general de fuerza de trabajo menos permanente en un solo sitio y más temporal, y que representaría la expansión del nexo 7 en favor de las formas 4, 5 y 6, ver el gráfico 4.

La diversidad de recursos de reproducción lindaron, a) la vivienda, la capacitación profesional y las destrezas adquiridas en la práctica, en el plano doméstico; b) la solidaridad en las redes interfamiliares; c) en el plano colectivo los recursos materiales y psicosociales de las comunidades, al lado de los de carácter cultural, social y político, la identidad del barrio y las organizaciones autónomas.

En la medida que se pasa a estratos superiores, las características de la actividad económica se perfilan aún más con una modalidad suigeneris en contraste con la actividad empresarial de acumulación ampliada de capital.

Una primera nota al respecto es que su logro no pasa de representar un segmento relativamente pequeño del mercado en el cual aquella actividad empresarial poco o nada penetra. Su escasez de recursos determina una estrategia de producción-reproducción con una baja proporción de ellos con relación a la de mano de obra, la cual salarialmente es reducida -arbitrariamente hasta 10 trabajadores, como lo clasifican en la "informalidad"- . La productividad del trabajo por supuesto es baja; con tecnología y organización del trabajo simples y el carácter unipersonal es alto como se mostró en el Cuadro que antecede en su columna 1.

La inserción de estas unidades familiares en el mercado es más frecuente donde el carácter de éste es imperfecto (Mizrahi, 1986, p. 104) mediante la compra-venta con relaciones de intercambio desiguales con el nexo salarial P.E. , aunque existen también circuitos entre unidades dentro del mismo nexo no salarial P.E. Detrás de la ayuda institucional y privada a mejorar las condiciones de reproducción del nexo no salarial P.E. (ver el numeral 3.3 del Capítulo III) se halla en parte el papel que la expansión del nexo cumple en resolver al proceso de acumulación el problema de utilizar la fuerza de trabajo disponible aunque sea sin convertir directamente el tiempo del trabajador en tiempo de trabajo para el capital, lo cual encarna para el mismo proceso una contradicción que no necesariamente le es favorable, amén que no resultan en aumentos signifi-

cativos de empleo porque desembocan más en mejoramientos al interior de las unidades que en demanda de mano de obra externa (López, M., 1987, p. 386).

Los reacomodos antes mencionados toman también expresiones de diferenciación entre el (la) jefe y los trabajadores ya asalariados permanentes y/o temporales, ya familiares o allegados (Mizrahi, idem., p. 105).

Por supuesto que los estratos inferiores, mayormente cuando el carácter de estabilidad de la unidad económica es menor, la sensibilidad a aumentos de la demanda salarial de empleo es mayor, con lo cual su actividad de estrategias y su expectativa tiene efectos que atenúan las posibilidades alcistas de los salarios, lo mismo que el mejoramiento de las condiciones laborales en el nexo salarial P.E. Adicionalmente al ser vehículos del movimiento minorista de bienes de salario y misceláneo de consumo obrero con precios que hacen competencia a los grandes supermercados, contribuye este soporte no salarial a la obtención de mayores ganancias en el nexo capitalista y excedentes en el nexo no salarial P.E. de la forma 2 de reproducción. Así que detrás de la ayuda mencionada se halla el trabajo de parte del costo de reproducción de la fuerza de traslado que es consumida en el primer nexo al segundo, con sus cuatro formas de reproducción. También, mediante la subcontratación (Corchuelo, 1986) los emperos del nexo salarial P.E. trasladan parte de sus costos fijos al nexo no salarial P.E. así como la utilización de las unidades familiares mediante la "reventa"; o sea la venta a pequeñas unidades de consumo intermediario para ser revendidos inicialmente comprados a las grandes empresas (Lautier, 1986): una alta proporción de los insumos de las microunidades familiares proviene de aquellas, una parte directamente a las grandes industrias. Otra parte va a las microempresas productivas (Quintero, 1990). Paralelamente buena parte del empleo en el nexo salarial P.E. de grandes empresas depende de la evolución de las pequeñas del nexo no salarial P.E.; el pequeño comercio crea una gran parte del mercado de aquellas empresas grandes, el cual no existe con anterioridad (Lautier, 1986). Los precios en el comercio de alimentos frescos de barrio son menores que en el del nexo salarial P.E. A

ello se agregan las facilidades de horario, proximidad en el barrio, nivel de detalle, crédito al consumidor (Márquez, 1988 y López, Hugo, 1988). Muchos servicios prestados por trabajadores del soporte no salarial son demandados por asalariados del nexo salarial P.E. (Lautier, 1986, p. 32). Así entonces, este soporte resulta "responsable de la reproducción de un segmento significativo de la demanda agregada..." (Mizrahi, *idem.*, p. 103).

La modalidad sui^{gé}neris referida arriba se resume en los siguientes aspectos: las decisiones sobre los ciclos productivos con pocas opciones alternativas de mercado, intensificación de uso de mano de obra, equipo e insumos de segunda mano con forzadas extensiones de su vida útil, están determinadas por las NECESIDADES de reproducción de la unidad familiar, y no por el propósito de maximizar una ganancia. Así operan "contra pedido", sin posibilidad de formar un acervo para administrar ventas. La necesidad de formar un ingreso global de reproducción determina la de minimizar pérdidas de producción y de reciclar insumos por encima de obsolescencias contables y tecnológicas. Operan forzosamente la inventiva y la experiencia, el ingenio motivado en las dificultades. Se mueven más en el riesgo que en la senda de lo "altamente probable". Este riesgo es compartido por todos los miembros que participan en la unidad, expresado en despidos de palabra, recepción de pagos en la medida que existan ingresos, aceptación de jornadas extensas, etc. Opera en definitiva un real acercamiento entre el productor directo y el resultado de su trabajo. Así las unidades del nexo no salarial P.E. tienen una actividad flexible; muy adaptable a las cambiantes condiciones de su entorno (Mizrahi, *idem.* p.107); superposición de estrategias propiamente productivas con las de reproducción biológica, cultural y política de las unidades familiares. Están prestas a considerar demandas aunque no sean de su campo de actividad, incorporando rubros de producción en forma errática más jugando a la suerte que mediante la operación de estrategias racionales calculadas.

Las estrategias son así al mismo tiempo adaptativas y de exploración "a golpes de ciego", sobre una amplia gama de grados de liber-

tad por la versatilidad "de hacerle a todo". El desempeño de una actividad está muy determinada por la necesidad de conservar la fuente de trabajo para asegurar la reproducción y nunca por criterios de maximización de ganancia. Ello permite ver que, en casos de mejora de precios y con actividad laboral sobredimensionada, (largas e intensivas jornadas) el resultado es una reducción de la producción ocasionada por disminución de la intensidad de trabajo. Por ello la producción se halla determinada por las necesidades de reproducción dentro de las cuales el consumo es su variable. Por ello muchas veces las unidades familiares pueden persistir "operando por debajo del umbral de lo económico y financieramente rentable" (Mizrahi, idem, p. 111).

Por lo tanto, en condiciones de caída de la demanda, la salida es intensificar la actividad con uso de fuerza de trabajo para no dejar caer el ingreso; y en aumento, se reduce la intensificación. Es lo que en términos neoclásicos se llama "la variable de ajuste".

De acuerdo con Bruno Lautier (1986) hay muchas "formas de lo "informal"; es decir, la heterogeneidad es muy difícil de captar en forma agregada y con modelos totalistas. Se necesitan los estudios de caso para captar la diversidad. Adicionalmente los ingresos no salariales con toda su diversidad, como se ha explicado alrededor del gráfico 4, no necesariamente son inferiores al ingreso salarial en el nexo salarial P.E. (Echevarría y Forero, 1986) amén de haber ingresos escondidos (Lautier, 1989).

No hay tampoco una inmovilidad involuntaria entre un nexo y otro como lo han sugerido las corrientes dualistas (López, et al., 1986): dentro de las estrategias se halla la movilidad de activos del nexo salarial P.E. al segundo; y cuando el número de asalariados, así como su nivel de ingreso y sus garantías disminuyen, el mercado potencial de los no asalariados disminuye (López, idem., 1986). Paralelamente, en la medida en que hay simultaneidad de consumo de fuerza de trabajo en forma salarial y no salarial, no es ni conceptual ni empíricamente válido considerar independencia entre oferta y demanda de fuerza de trabajo, y menos hablar

de una oferta y una demanda homogéneamente, hechos que se hallan detrás del pluriempleo.

Este "hacerle a todo" se manifiesta en la siguiente evidencia: 15.0% de los trabajadores asalariados en empresas privadas con más de 50 trabajadores, por supuesto pertenecientes al nexo salarial P. E., depende simultáneamente en más del 50.0% de su ingreso familiar de fuentes no salariales de empleo (Ayala, U. 1981, p. 5. 47). En empresas del sector público ocurre algo semejante: el 36.5% de los técnicos y profesionales juntos tienen negocios simultáneos hasta con tres trabajadores; el 60.0% de estos son familiares y en el 25.0% son atendidos en su propia vivienda (encuesta realizada en julio de 1990 en una empresa de teléfonos por el autor a 900 de los 1200 técnicos e ingenieros de la empresa). Los ingresos estimados en forma individual son superiores al salario oficial devengado en un 18.0%. En un 42.0% son un 15.0% promedio por debajo hasta un 30.0%; en un 25.0% menos del 30.0%. En un 60.0% de los casos las refacciones, materias primas y productos provienen de la misma empresa de teléfonos, y un 32.0% manifestó haber vendido servicios a contratistas de la empresa. A su vez, en un 19.0% de los casos los negocios son en sociedad con empleados de otras entidades públicas y en un 12.0% de entidades privadas y un 8.0% con negocios familiares.

Por otra parte el 27.0% de los técnicos y profesionales juntos tienen otro empleo; el 12.0% por "prestación de servicios" y el resto es "permanente". El 77.0% de los encuestados reconoció haber atendido "asuntos laborales de fuera" en horas de trabajo en el último semestre, y el 26.0% haber argüido por lo menos dos veces "problemas personales" para poder ausentarse.

2.2. Sobre la Reproducción no-salarial Rural de fuerza de trabajo.

Al inicio del capítulo II se consignó la información estadística que registra un leve decrecimiento en la generación de empleo por parte del soporte no salarial del sector primario de la economía colombiana entre 1977 y 1980, ver el Cuadro 5. Ese decrecimiento

se habría acentuado entre 1980 y 1986, al pasar de 52.7% en 1980 a 51.0% en este año siguiente. Sin embargo la tasa de crecimiento de la generación de empleo se habría mantenido en 1.5% por año entre -- 1977 y 1986, véase el Cuadro 6.

El carácter quizá optimista revelado en la proyección a 1986 por parte del estudio del SENA, ver la fuente del Cuadro 5, se verifica en la estimación realizada por la Misión de Empleo en 1987, ver el Cuadro 18, según la cual a partir de los ochenta aparecería una contratendencia. Los detalles de ésta serán más claros en el apartado 2.2.1.

Cuadro 18. Colombia: Importancia relativa del empleo generado por el soporte no salarial rural y urbano (1958-84).

	1958	1967	1974	1980	1984
urbano (cuenta propia)	12.0	14.4	16.5	18.8	21.1
Agricultura tradicional	35.5	30.1	23.6	19.5	21.0
TOTAL Empleo informal*	47.5	44.5	40.0	38.2	42.0

* Término utilizado por la Misión de empleo.

Nota: No incluye "independientes profesionales"

Fuente: Reyes, Alvaro, "Tendencias del empleo y la distribución del ingreso". En Ocampo, J.A., El Problema Laboral Colombiano, Misión de Empleo, DNP, Bogotá, 1987.

El segundo estudio que preside la información estadística del Capítulo I (Cuadros 2, 3 y 4) es afortunado para la presente reflexión, porque se realizó en una subfase de la economía colombiana cuando apenas comenzaba a recuperarse del fuerte debilitamiento de su nivel de actividad en 1982, véase el Gráfico 3. Adicionalmente porque se realizó en bonanza cafetera por el mejoramiento del precio externo, lo cual significa un alto efecto expansivo sobre la forma salarial de reproducción de la fuerza de trabajo en principio, debido a la alta dependencia que el nivel de actividad global tiene de la actividad cafetera, y principalmente porque "en gran medida" el em-

pleo y el nivel salarial de vastas regiones del país gravitan en torno del salario cafetero, y éste del precio externo del gramo (Misión de Estudios Agrarios, 1989).

En tercer lugar, porque en el subsector agrícola cafetero donde la salarización sería determinante (Corchuelo, et. al. 1989), es allí "curiosamente" donde la economía familiar rural ha experimentado los más importantes cambios en la tecnología no aboradora de mano de obra, como se verá en 2.2.1.

De acuerdo con lo anterior, es factible pensar que antes de 1983 cuando fue realizado el estudio, exceptuando 1976 a 1978 de la anterior bonanza cafetera, y después de ese año, la magnitud de la forma salarial de reproducción de la fuerza de trabajo fue menor; así que la de la forma no-salarial que se cuantifica en los Cuadros 2, 3 y 4 podría ser pequeña fuente a lo que pudo ser en los más años, con la excepción anotada. Y, curiosamente cuando el salario mínimo rural tomaba mayor distancia frente al urbano, fenómeno que venía presentándose desde 1979, véase el gráfico 2 al inicio del presente capítulo II.

Con dirección a este acercamiento del detalle rural de la reproducción no salarial de fuerza de trabajo, el empleo de la tierra por parte de las economías familiares agrarias parece haber tenido un comportamiento no semejante en Colombia con relación a lo sucedido a: ocho países latinoamericanos reportados por Emilio Ortega (1987, p. 109) entre 1960 y 1970: en ellos las explotaciones menores de 20 hectáreas aumentaron en número (4.7 millones a 6.5) pero redujeron su tamaño medio de 4.9 hectáreas a 4.7; mientras que en Colombia se redujo el número de unidades menores de 10 hectáreas (has.) y hubo estancamiento de las ubicadas entre 10 y 20 has.

Pero después de 1970 la situación no continuó con la misma tendencia: los predios menores de 20 has. pasaron de 1.216.000 a 1.657.000 y de una superficie de 3.593.900 has. a 5.047.400 has., lo cual significa una expansión de 36.2% en el número y de 40.8% en superfi-

cie. Así el tamaño medio pasó de 2.95 hectáreas a 3.04 has. Ver el Cuadro 19.

Cuadro 19. Colombia: Distribución de la tierra rural en explotaciones menores de 20 hectáreas (1970-1984).

	1970	1984	Expansión	
Número	1.216.000	1.657.000	441.000	36.2%
Hectáreas	3.593.900	5.047.400	1453.500	40.8%

Fuente: Martínez, Germán, 1985.

Del trabajo de Martínez se obtiene adicionalmente que los predios entre 5 y 15 has. aumentaron en mayor proporción (48.2%) y no se acentuó el minifundio. El hecho relevante es que, no obstante que "... en los últimos tiempos ha proliferado las fincas de recreo, ... en todo caso, los datos apuntan más a la expansión campesina que a su descomposición, como lo había pronosticado Kalmanovitz (1976)".

Los datos del Cuadro 19 resultan no obstante por demás conservadores si tenemos en cuenta que otro estudio reciente indica que los predios menores de 20 has. aumentaron el área ocupada en un 41.6% entre 1970 y 1984 (Lorente, Luis, et. al., 1986). De acuerdo con este estudio fue mayor el porcentaje de incremento en el área ocupada por ellos, que el registrado para el total de predios; ver el Cuadro 20.

De acuerdo con esta información el promedio de hectáreas por predio pasó de 2.8 a 2.9 hectáreas. La diferencia con los datos del Cuadro 14 se halla en que en éste el estrato se tomó "menores de 20 hectáreas" y ahora "de 20 hectáreas y menos". Puede observarse la relativa desconcentración de la tierra en que las explotaciones de 20 hectáreas y menos ganaron espacio de 10.9% a 12.9% sobre la superficie total; y si las mayores de 20 hectáreas se expandieron un 17.3%, éstas lo registran en un 41.6%. Paralelamente, de acuerdo con un estudio de reciente publicación (Arango, 1990, p.285)

"... la población económicamente activa campesina (PEAcps) pasó de 1.233 mil en 1964 a 1.267 mil en 1978, reduciéndose el número de trabajadores por "cuenta propia" y aumentándose el de "trabajadores familiares". El autor concluye en "una ligera ampliación en el número de campesinos".

Cuadro 20. Colombia: Superficie total agropecuaria y explotaciones pequeñas (1970-1984).

	1970		1984		Variación	
Total	30.993.190	100.0	37.176.839	100.0	6.183.649	20.0%
0 a 20 has.	3.398.699	10.9	4.812.105	12.9	1.413.406	41.6%
Más de 20 has.	27.594.491	89.1	32.364.734	87.1	4.770.243	17.3%

Fuente: A partir de Lorente, Luis, Salazar, A. y Gallo, Angela, 1986.

Ayudado con los datos del trabajo para la Misión de Estudios Agrarios (Corchuelo, et. al., numeral sobre la "oferta de trabajo rural", 1964-2000, pp. 15 y ss.) se obtiene que en 1985 la PEAcps es 1.475.478 personas. Así en el período 1964-1973 la tasa media anual acumulativa (TMAA) habría sido 0.2% y en 1973-1985 1.3%; véanse los datos del Cuadro 21.

De los datos del Cuadro 21 se deduce adicionalmente que la población económicamente activa campesina mantiene su peso porcentual en la población total con una disminución hacia 1973 para luego recuperarla hacia el decenio de 1980. Por su parte, la fuerte caída de la Tasa Global de participación en 1973 se debió a la alta migración campo-ciudad a finales de 1960 y principios de los setenta, con su fuerte disminución hacia finales de este decenio y el de los ochenta, tal que esa tasa asciende a 57.2% en 1985.

Por supuesto que el peso relativo de la PEAcps en la PEAR es decreciente (49.3%, 47.8% y 40.3%); no obstante, que excede un poco más del 40.0% de ninguna manera es un dato despreciable. Al punto que el peso relativo de la PEAcps en la Población rural (1/2) guarda un comportancimiento semejante a PEAR en Población rural (3/2);

véase 14.7% y 29.8%; 13.5% y 28.2%; finalmente 14.5% y 36.1%. Por demás significativo resulta adicionalmente que, mientras la tasa global de participación declina absolutamente entre 1964 y 1973, esta tasa en la economía campesina también cae. Las dos se recuperan luego entre 1973 y 1985, pero por supuesto a menor ritmo la segunda. Esto es lógico por cuanto mientras la primera creció 2.8% anualmente en esta fase, la segunda lo hizo al 1.3%. Véanse los datos del Cuadro 21.

Cuadro 21. Colombia: Comportamiento de la población campesina con relación a otros indicadores de población (1964-1985).

	1964	TMAA	1973	TMAA	1985
PEAcps (1)	1.233.000		1.254.700	1.3%	1.475.500
Pobl. Agraria(2)	8.391.414	1.2%	9.303.935	0.7%	10.153.068
(1/2)x100	14.7%		13.5%		14.5%
PEAR (3)	2.501.616	0.2%	2.621.838	2.8%	3.663.528
PETr (4)	4.948.692	1.5%	5.670.748	1.0%	6.404.412
TGPr (3/4)	50.5%		46.2%		57.2%
(1)/(3)x100	49.3%		47.8%		40.3%
(3)/(2)x100	29.8%		28.2%		36.1%
Poblac. Colom.(5)	17.484.503	3.0%	22.862.148	2.2%	29.626.907
(2/5)x100	48.0%		40.7%		34.3%
(1/4)x100	24.9%		22.1%		23.0%

PEAcps: Población económicamente activa campesina.

PEAR: Población económicamente activa rural.

PETr: Población en edad de trabajar rural.

TGPr: Tasa global de participación rural.

(1/4)x100= Tasa global de participación campesina= PEAcps/PETr.

Fuente: Arango, M., 1990 y Corchuelo, A., et al., 1989.

Notorio resulta demás advertir que mientras la población colombiana y la misma en el sector rural desaceleran su crecimiento (3.0% y 1.2% y luego 2.2% y 0.7%), la PEAcps y la PEAR en su totalidad lo aceleran; de 0.2% y 0.5% respectivamente pasan a 1.3% y 2.8%. En contraste la Población en edad de trabajar (PETr) se desacelera (1.5% y 1.0%) en las dos fases. Se colige necesariamente que la dinámica mayor de ocupación de la fuerza de trabajo será salarial,

dentro de la cual la economía familiar igualmente ocupa un lugar importante, sin desconocer como lo hacen Corchuelo y demás la existencia de empleo no asalariado rural no primario en adición al rural. Esto guarda coherencia con la caída de la tasa global de participación rural (TGPr) de 50.6% en 1964 a 40.9% en 1973, y luego su ascenso a 57.2% en 1985. La PEAR (población económicamente activa rural) cayó de 29.8% a 28.2% de 1964 a 1973 y subió a 36.1% en 1985.

2.2.1. En torno de las estrategias de reproducción de fuerza de trabajo rural en el soporte no-salarial o nexo no-salarial P.E. puro y mixto.

La fuerte penetración de la inversión capitalista en la agricultura colombiana en los decenios 1970 y 1980 es de reconocimiento general, y la evidencia en sus formas regionales se hallan claras en sendos trabajos como el de Salomón Kalmanovitz (1977), Machado (1976), Bejarano (1973, 1976 y 1978) y otros de suficiente reconocimiento académico de fuera del país como el de Miró y Rodríguez (1981), entre otros.

En 1977 se tuvo la oportunidad de adelantar unos trabajos que detectaron la diversidad regional de las formas de trabajo campesino, en las cuales se veía claro el adecuamiento a condiciones regionales muy precisas de reproducción, que distaban de otras formas en regiones diferentes, y que no se ajustaban plenamente a los patrones académicos aprendidos (Uribe y Téllez, 1978 y 1981). En aquella época (1977) de incipiente trabajo en Colombia sobre el campesinado, apenas comenzaba a conocerse el trabajo de Roger Bartra (1975) y se desempolvaba el trabajo de Chayanov (1974). El clima conceptual desfavorable se hallaba marcado por el "acta de defunción del campesinado" de Kalmanovitz con su visión kautskiano-leninista del desarrollo de la agricultura, la visión marxista más ortodoxa de Vélez (1972) y Lenin (1974), la débil leída de "la cuestión agraria" (Kautsky, 1981), y por supuesto la inexorable estadística del censo de 1970 que mostraba el descenso del campesinado en diez años, tal que "en este período de 1960 a 1970 hubo una reducción en las unidades de menos de 10 hectáreas y estancamiento de las de 10 a 20 hectáreas.

Esto llevó a muchos a pronosticar la rápida extinción de la economía campesina en Colombia" (Arango, 1990, p. 284), junto con el entierro de la reforma agraria en el Pacto de Chicoral (donde se gestaron leyes de capitalización de la agricultura en sustitución virtual de los de redistribución exógena de las tierras).

En esa ocasión del mencionado estudio se advirtió la refuncionalización de la aparcería y el arriendo precarios y modernos frente a la manera como sus recientes antepasados la practicaron, formas de producción ya extinguidas que dibuja muy bien sobre la economía de hacienda Bernal (1990, pp. 457-460). En unos lugares se pasó de renta-especie y en trabajo a renta en dinero y otros de renta en dinero en un pasado muy cercano a renta en especie. Muy característico resulta también que eran formas que habían desaparecido de las regiones como consecuencia de la extinción de la economía de hacienda (caso de la zona de Sumapaz, sur-oriente del Tolima y Santander, en dos de sus regiones más características por lo menos). Este reaparecimiento de la aparcería sucedía con una nueva relación en unos casos: el propietario de la tierra, el aparcerero y la empresa agroindustrial. El propietario de la tierra, el campesino su fuerza de trabajo y la Compañía financia los insumos, el crédito y la asistencia técnica. En otros el propietario financia los insumos. En algunos casos la contrapartida es la repartición del producto en especie; en otros en dinero después de venderlo frecuentemente a la Compañía agroindustrial.

Los casos más característicos se vieron en el tabaco en Santander con la Compañía Colombiana de Tabaco, filial de la Philip Morris. Otro es el caso de los productores lecheros en Cundinamarca y su relación con CIGOLAC filial de la NESTLE, y la compañía productora de conservas, salsas y similares FRUCO, así como el caso de los productores de cebada para la cervecera BAVARIA. Se evidenció también la fuerte presencia de la aparcería en forma de "agregados" en la zona cafetalera, no obstante que Absalón Machado habla "de la aparcería al capitalismo agrario" (Machado, 1977), dando la idea del desaparecimiento de la misma por la proliferación de los cosecheros a sueldo dadas las estadísticas; pero sólo el estudio de campo permitía ver de cerca la persistencia del agregado, unas veces a sueldo de conformidad con el

volumen de la cosecha (y contratante a su vez de cosecheros a sueldo) y otras veces mediante la renta en especie. Por supuesto uno, y quizá el más importante comprador de las cosechas es la Federación de Cafeteros, del grano de mejor calidad determinando un mercado monopólico del grano.

En otras zonas donde no se opera una relación vertical con los procesos agroindustriales, la constitución de aparcerías se da entre cultivadores de papa, trigo y frijol en Nariño y Boyacá; maíz, frijol y caña de panela en Santander; actividad pecuaria "al aumento" en varias zonas del país. Este caso particular en el ganado es muy característico de residentes urbanos que al no poseer tierra compran ejemplares y los dan "al aumento" propietarios rurales minifundistas; al cabo de la venta se reparte este "aumento" por mitad.

Entre 1979 y 1980 con el estudio para la OIT (Téllez, 1979 y 1980) en una zona de alta densidad de economía campesina con ascendencia indígena (la mayoría asociada en resguardos) en la ex-provincia de Obando en Nariño, se encontró la práctica generalizada de la aparcería conjuntamente con el salariado, así como un amplio mercado de tierras endógeno a la comunidad de los resguardos. Simultáneamente, la práctica generalizada del uso de insumos químicos y el crédito y la práctica del policultivo. El resultado visto en esas fechas en los procesos agropecuarios fue la ampliación de la demanda interna de la fuerza de trabajo, el consiguiente aumento del consumo de fuerza de trabajo familiar y el complemento con mano de obra asalariada eventualmente. Los contratos de aparcería sólo tienen la duración de la cosecha; la renta en especie o en dinero sin regularidad en una sola forma. La propiedad es generalizada y se había expandido en esa ocasión con relación al censo de 1970. La frontera cultivable se hallaba agotada y se había operado una fuerte reducción de las propiedades mayores de 20 hectáreas, con aumento de la forma propiedad en los estratos menores de 20 y sobre todo en las de 10 y menos hectáreas.

Las razones centrales del aumento del uso de la mano de obra familiar disponible se hallaban en tres aspectos: 1) la ampliación del

número de procesos de trabajo requeridos con la tecnología moderna en comparación con el número requerido sin ella. 2) El significativo aumento de la producción por hectárea que aseguraba un ingreso más satisfactorio para la reproducción de la economía familiar. 3) El mantenimiento del policultivo. Simultáneamente la migración temporal y selectiva de mano de obra (concentrada entre 18 y 35 años), y principalmente masculina, no asociada necesariamente con nivel de escolaridad, se mezclaba con el uso eventual de mano de obra asalariada. Era insignificantes a su vez la migración de familias completas. Cinco años más tarde Sanz de Santamaría (1985) también encontró "una relación clara" entre migración y grado de escolaridad.

A la par que la toma de tierras en aparcería estaba generalizada entre los mismos propietarios, los migrantes estaban repartidos entre el salariado y la economía de cuenta propia urbana. Y de los primeros, aproximadamente la cuarta parte operaba en empresas urbanas con menos de 10 trabajadores. Parte del uso de los ingresos externos a las economías familiares agrarias de la zona era el mejoramiento de la economía familiar o complemento de él. Se daba el típico "capital de retorno" acuñado en 1984 por estudiosos de la "informalidad y migración" (Murillo, 1984). Bueno es anotar que la diferencia entre "productores DRI" (Desarrollo Rural Integrado) y "no DRI" no era muy significativa: el "efecto demostración" operaba fácilmente, ocasionándose la necesidad que los técnicos del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), que visitaban usuarios DRI, extendiesen su visita a usuarios no DRI, muchas veces porque éstos se excedía en el uso de fertilizantes y/o controladores de insectos y enfermedades. Relaciones similares entre insumos agroquímicos, productividad y ampliación de uso de mano de obra familiar había sido vista en 1977 en el otro estudio en varias de las zonas de muestreo.

Este cuadro general es patéticamente similar al encontrado ahora por Bernal (1990), por Rodríguez (1990) y por Rojas (1990) en cuatro zonas características de la economía colombiana.

1) En efecto, por el trabajo de Bernal, el salario nominal en la zona del oriente de Cundinamarca compuesta por diez municipios aumentó en forma creciente entre 1970 y 1987, 20.6% y 25.7% en los quinquenios del decenio de 1970 y 29.7% en los ochenta. Mientras el índice de precios creció solamente 18.8%, 20.9% y 20.3% en los primeros períodos (Cuadro 22). Con el consiguiente aumento del salario real (1.4%, 5.0% y 7.8% en los mismos períodos) "curiosamente" no se opera una generalización del trabajo asalariado, como lo aprendimos de la teoría neoclásica, y como se deduce del estudio para la Misión de Estudios Agrarios comentado al inicio (Corchuelo, et. al.), sino una proliferación de la aparcería, como se verá luego.

Cuadro 22. Colombia: Oriente del Departamento de Cundinamarca. Tasa anual promedio acumulativa de crecimiento del jornal rural, del índice de inflación y del rendimiento por hectárea.

	1970-1975	1975-1980	1970-1980	1980-1987
Jornal nominal	20.7%	25.7%	23.2%	29.7%
índice promedio de precios	18.8%	20.9%	19.8%	20.3%
Jornal real	1.4%	5.0%	3.2%	7.8%
Rendimiento/ha.:				
-maíz	-	-	5.2%	2.0%
-papa	-	-	4.1%	0.6%
-cebolla	-	-	4.8%	1.6%

Fuente: Construido a partir de la información de Bernal (1990), Cuadros 1 y 2, pp. 487-488.

De acuerdo con la estructura de costos y beneficios, aún si los productores utilizan siempre mano de obra asalariada, cada vez más costosa por el anterior Cuadro 22, el rendimiento por hectárea habría sido creciente en general; la tasa de beneficio habría estado siempre por encima de la tasa de interés promedio de la economía, aunque el costo de la mano de obra calculada por el salario a precios de 1980, habría sido creciente dentro del costo total, y con él su poder de negociación; ver el Cuadro 23.

El hecho en forma resumida consiste en que, la intensificación hortícola (cebolla, tomate, y hortalizas en general) con su alta dependen-

Cuadro 23. Colombia: Oriente de Cundinamarca. Costos y beneficios a precios de 1980.
(1970- 1987)

	1970			1980			1987		
	Maiz	Papa	Cebolla	Maiz	Papa	Cebolla	Maiz	Papa	Cebolla
Costo total	7.920	65.557	80.762	8.829	96.500	97.550	14.753	102.720	165.346
Mano de obra	4.950	15.750	24.000	5.700	20.700	32.250	7.340	33.927	37.812
%	37.5	75,9	70.2	35.4	78.5	60.9	50.2	67.0	77.1
Rendimiento/ha.	800	10.000	10.000	1.330	15.000	15.000	1.530	15.635	13.187
Rentabilidad(%)	51.0	35.0	23.5	141.0	76.5	192.0	103.5	50.4	12.6
Tasa de interés promedia	-	12.5	-	-	34.6	-	-	32.1	-

Fuente: Construido a partir de los datos de Bernal, Fernando, "La aparcería contemporánea en el oriente de Cundinamarca". En Bernal (1990), pp. 453- 495. Tasa de interés promedia en Téllez (1990) cuadros 3, 10 y 13.

dencia de mano de obra por encima de tecnologías ahorradoras de ella a partir del decenio de los setenta, se encontró con un fuerte poder de negociación por parte de la mano de obra expresada en alto nivel salarial, de 1.8 a 4.8 y a 9.4 puntos porcentuales por encima del índice de precios promedio entre 1970-75, 1975-80 y 1980-87. Esto llevó a la preferencia por la supervisión de ella como fuerza de trabajo disponible por parte del aparcerero (y no salarialmente por parte del propietario por el alto costo de contrato y de supervisión) y unos contratos relativamente mejorados para el aparcerero como es la nivelación en torno de una alta cuota de financiación de insumos por parte del propietario.

La disponibilidad de innovaciones biológicas y químicas con fuerte intensidad de mano de obra desde la década del setenta, y a partir de la propaganda del DRI, como por el ascenso de las agroindustrias de semillas y procesados, permitió importantes avances en productividad y rentabilidad, que conllevaron a la creación de una nueva cultura horícola que reemplazaba la vieja producción de fuerte autoconsumo familiar desde la extinguida aparcería de hacienda. Esto llevó a nuevas aspiraciones y opciones económicas de los individuos en medio de una fluidez nueva de movilidad geográfica y de contacto ciudadano, especialmente con el nexo no-salarial P.E. urbano. Esta nueva cultura significa énfasis en posibilidades de altos ingresos con rápidos mejoramientos familiares e individuales. Así entonces la "sociedad campesina" como llama Bernal, se encontró con un nuevo escenario de diversas alternativas de reproducción ligadas a altos rendimientos agrícolas a partir del trabajo de cuenta propia (sin la compulsión y supervisión horaria salarial), como productores directos en la unidad familiar, y paralelamente optar por contraer compromisos en aparcería fuera de la unidad, con la opción de aumentar ingresos mediante bajos riesgos dado el relativo bajo costo de oportunidad de la mano de obra familiar disponible, en condiciones de una sola cosecha y a la cual se entra y se sale en forma irregular sin las viejas ataduras de la economía de hacienda. Así eventualmente se combina mano de obra asalariada y "cambiada" para satisfacer las demandas. De esta manera "la facilidad de acceso a la mano de obra familiar, y a las redes cercanas a ella, se convirtieron en el principal argumento de la lógica interna de la aparcería contemporánea" (Bernal, *idem.*, p. 479) en condiciones de penetración capitalista en la agricultura,

Aún con extensiones que fluctúan entre 1.1 has. y 1.7 has., dada la no viabilidad de la gran explotación por el límite de la fuerza de trabajo familiar disponible y el alto riesgo que no soportaría el inminente uso de mano de obra asalariada.

Los productores propietarios que a la vez son aparceros tienen una clara preferencia por su mano de obra familiar, a la vez que mayor dependencia de mano de obra asalariada en cultivos con aparcería fuera de la unidad. Bernal argumenta que aunque el costo de la mano de obra usada está a cargo del aparcerero, el costo de ésta para el propietario es así más bajo que si la contratara en el mercado abierto (p. 480). Y prosigue "... el uso de la mano de obra familiar... es un mecanismo que permite (a la economía familiar) tener mayor viabilidad económica... y el uso de mano de obra asalariada no está guiado por el objetivo explícito de explotación de esa mano de obra..." (p. 481), máxime con el alto nivel de costo de ésta, ver el Cuadro 23.

Surge así la aparcería "a la manera de contratos en el soporte no-salarial urbano de vestuario, comida y servicios, desprovista del carácter de clase..." de la vieja aparcería de hacienda. En ausencia de mecanismos que permitan una proletarianización forzosa de la mano de obra, en condiciones de su creciente costo y costos adicionales de supervisión, a fin de aprovechar las altas opciones de rendimiento, "la aparcería se generalizó y más tierra aparece para contratos de aparcería" (p. 483). "... El poder de negociación de la fuerza de trabajo se reflejó en la uniformización de los contratos de aparcería, en los cuales la totalidad de los insumos agroquímicos son costeados por el propietario y al aparcerero la totalidad de la mano de obra" (p. 483). Así entonces la "nueva cultura de la producción hortícola con sus altos rendimientos, en condiciones de una demanda agregada creciente (por las bonanzas de café y estupefacientes, junto con la explosión "informal" urbana) llevó a la depreciación de la salariación de la mano de obra como alternativa básica de reproducción" (p. 484).

2) Por el trabajo de Rodríguez (1990), la proliferación de la aparcería en la zona de caña panelera de la hoya del río Suárez en San-

tander, compuesta por 15 municipios, se relaciona con dos elementos centrales: uno, el alto costo salarial inhibe a los propietarios a preferir ellos mismos acometer parte de la producción o su totalidad y a optar por realizar contratos de aparcería. El segundo motivo central es que deviene en un arreglo sin conflicto entre las partes y en mutuo beneficio.

Con relación a lo primero, la mayor proporción del costo total por tonelada de panela es laboral, con un 56.3%, detrás de lo cual se halla el hecho de que los dos cultivos más importantes de la región caña y café, demandan estacionalmente volúmenes de trabajo que superan la disponibilidad de trabajo familiar, ocasionándose una elevación del costo salarial: "... el jornal de la región es uno de los más altos del país dentro del marco de la agricultura..." con una proporción de exceso sobre el salario mínimo del 28.7% (Rodríguez Borray, 1990, pp. 502-503). Además es costumbre que a los trabajadores del corte, alce y procesamiento deben dárseles de una a dos panelas diarias por el tiempo de trabajo, adicional al alimento.

El segundo motivo es la congruencia de dos lógicas productivas: 1) el propietario tiene dos motivos centrales de optar por contratos de aparcería: a) la escasez de mano de obra, su alto costo salarial y su intensidad en número y a más de ello, lo dispendioso de la supervisión. A esto resulta "... la facilidad que tiene el aparcerero de comprometer trabajadores que otras veces han sido sus compañeros de molienda" (Rodríguez, p. 513).

b) la segunda razón es transferir los riesgos de pérdida (por dificultades climatológicas, plagas, fallas de molienda, fluctuaciones de precios) compartiendo los costos mediante aparcería de tal modo de "... asegurar por lo menos una renta por el uso de la tierra" (p. 513).

2) Al aparcerero por su parte le interesa generar "... una actividad productiva que le permita eventualmente obtener un excedente para la adquisición de tierra o la inversión en pequeñas actividades comerciales" (p. 514). Adicionalmente le interesa emplear su fuerza

de trabajo disponible; eventualmente contrata mano de obra asalarada.

Así pues, la introducción de innovaciones tecnológicas tiende a equilibrar la distribución del ingreso por el mejoramiento de la productividad y el rendimiento final (p. 514).

En esta región la agroindustria panelera "... contribuye en más del 30.0% de la producción panelera de Colombia, con un rendimiento por hectárea de 11 toneladas de caña en promedio, que supera el promedio nacional de 5... y que no dista mucho de los obtenidos en los ingenios modernos... dentro de un esquema de economía campesina, con predominio de la aparcería como forma de explotación ..." (p. 498), en áreas que no superan las 3 hectáreas con un porcentaje de 62.0% y en extensiones hasta 10 hectáreas con el 98.1% sobre el total de explotaciones.

De acuerdo con los censos de 1960 y 1970 la forma de tenencia predominante en la zona era la propiedad, seguida de la aparcería y el arrendamiento. Al analizar las cifras para los municipios investigados en el mismo lapso, se constató un aumento en la segunda forma de un 7.5% con disminución del tercero, argumenta el autor. En el año de 1988 se encontró un porcentaje de aparcería del 44.3% (continúa), un 35.4% lotes combinados entre propiedad y aparcería, y sólo 20.3% por propietarios en forma exclusiva (idem., p. 499). En la ocupación de la superficie las tres formas (con arriendo) tiene el siguiente porcentaje: 65.9%, 34.1% y 0.0% respectivamente (p. 499).

2) el tema de la recomposición del campesinado es un fenómeno de gran relevancia actual. Sin embarco por lo menos en dos ocasiones había sido expuesto, antes del trabajo que ahora va a ser referido, por Roldán (1980) y por Uribe y Téllez (1982). José María Rojas (1990) ubica dos casos de gran lección: microregiones de Tenerife y Barragán en la zona montañosa del Valle del Cauca, en actividades económicas diferentes.

En la primera a mediados del decenio de los años sesenta el policultivo de maíz, papa, trigo y cebolla entró en un proceso de especialización en la última, junto con otras hortalizas. Los migrantes nariñeses que se iniciaron como jornaleros poco a poco los propietarios entraron en arreglos de aparcería con el nombre de cosecheros, que hoy se consolidó, en repartición de costos, utilidades y ganancias extraordinarias por mitad, ha llevado a una compaginación de intereses de tal modo que hasta configuraron un sistema de comercialización en competencia con los mayoristas de Cali y ciudades circunvecinas a través del mercado minorista. En áreas por aparcería entre una y dos plazas, cada uno encabeza un núcleo familiar. Como el entable (7 años de vida útil de la mata de cebolla con 4 deshidratadas por año) se establece una relación de equilibrio aparcerero-proprietario, de tal modo que no son pocos los propietarios que han provisto de vivienda a los aparceros o les han permitido construirla" (Rojas, p. 407). No aparecen, de acuerdo con el autor, fricciones de intereses entre los productores (cosecheros), propietarios y comercializadores de la cebolla: "... Hay mecanismos de solidaridad (identidad cultural y de parentesco) y de convergencia de intereses económicos que no se puede romper salvo a costa de la destrucción - de todo el sistema". "...La prosperidad de los cosecheros es orgullo para los propietarios..." (p. 408). De acuerdo con la información del autor la rentabilidad de la hectárea en cebolla es mayor que la de la caña de azúcar en el Valle del Cauca (p. 409).

El punto central consiste en que "... el proceso de recomposición del campesinado en Tenerife tuvo como punto de partida la transformación de jornaleros (asalariados) en cosecheros (aparceros), en un proceso económico de expansión del cultivo de la cebolla... claramente representativo de... recomposición del campesinado..." (pp. 399-401).

La segunda microregión corresponde al municipio de Barragán. Desde los años cuarenta los colonos antioqueños que reprodujeron la economía familiar promovieron la inmigración de trabajadores boyacences con los cuales conformaron una economía familiar de propietarios, jornaleros y aparceros en el cultivo de trigo y papa. Con el decaí

miento del trigo como actividad importante surgió una economía pecuaria que en el decenio de 1980 se constituyó en la Asociación de Ganaderos y Productores de leche de Barragán y Santa Lucía (AGAL BASA) en competencia con CICOLAC de la NESTLE. Actualmente tiene planta enfriadora en Barragán, y la infraestructura de comercialización para las pasterizadoras (n. 404). En la asociación ingresaron tanto propietarios como aparceros, y por iniciativa de los propietarios los aparceros han logrado una estabilidad. Seguidamente crearon FUNDEBASA (Fundación para el Desarrollo Social de Barragán y Santa Lucía) que promueve la conversión de la asociación en Cooperativa que a su vez agencia la conversión de jornaleros en aparceros y muchos aparceros en propietarios, todos socios activados de la Cooperativa.

El autor de estos dos estudios afirma como epílogo de su trabajo: "hablando entonces en el mismo lenguaje de los capitalistas, o sea en el lenguaje de la ganancia, ¿se puede hablar de la recomposición del campesinado como un retroceso? ¿dónde queda el paraíso proletario de la generación de empleo?..." (p. 409). Y termina así: "habernos enseñando a identificar al capitalismo con el progreso y al campesinado con el atraso es una de nuestras mayores taras teóricas" (p. 402).

Un trabajo ya general sobre el campesinado en Colombia referido a las "tendencias productivas recientes en la economía campesina (1975-87)" de Mariano Arango (1990), para la Misión de Estudios Agrarios (ver Corchuelo, et. al. 1990), ubica los "cambios productivos..." (p. 287) en cinco aspectos: 1) en buena medida resultan del fomento estatal y privado a la producción de alimentos agropecuarios de consumo directo y de materias primas; 2) el desarrollo del cacao como resultado de los buenos precios; 3) la tecnificación campesina en el sector cafetero donde la Federación de Cafeteros tiene el programa de "diversificación" para el policultivo de alimentos al lado del café; 4) las estrategias familiares y fomento del componente pecuario en las unidades campesinas; 5) "la ligazón progresiva de los campesinos en infrasubsistencia a los ingresos salariales y externos a la unidad de explotación como la aparcería" (p. 287).

Resulta por demás sugestivo que los hallazgos centrales de este trabajo guarden continuidades con las deducciones sacadas del estudio de 1980 sobre "cambio técnico en economías campesinas" (Uribe, I. y Téllez, N., 1981). En esa ocasión se afirmaba que en amplios sectores del campesinado de Nariño, Cauca, zona tabacalera de Santander y zonas del sur-occidente de Cundinamarca, se advertía una transformación de la organización familiar del trabajo por los procesos productivos en aumento y un ingreso definitivo al consumo de materiales agroquímicos y semillas mejoradas. Por supuesto en un ambiente intelectual "descampesinista" y preso del "paraíso proletario" como el que dominaba en ese entonces, no faltaron las descalificaciones con el argumento de que "el campesino carece de cambio técnico". Por ello lo sugestivo de los hallazgos del trabajo de Arango invita a no dejar uno sólo sin su merecida relevancia.

El autor al referirse a la "evolución de los cultivos campesinos" (p. 287), separa los "alimentos" de las "materias primas de origen campesino" (p.292). Dentro de los primeros separa al grupo intensivo en insumos y altamente integrados al mercado como frijol, papa, caña, panelera, frutales y hortalizas, del otro de "productos tradicionales" orientados altamente al auto-consumo como maíz, plátano, yuca y ñame.

Los primeros según el autor "elevan su área en un 57.0% entre 1970 y 1985 y los rendimientos por hectáreas en un 63.0% (p.289). En los tradicionales "se contrajo la superficie en un 13.6% pero aumentó el rendimiento en un 16.7%" (p. 290). Entre 1975 y 1984 favoreció el índice de intercambio entre productos agrícolas e insumos y los precios al productor los primeros. Pero en 1985 y 1987 la fuerte devaluación de 1985 afecta a los primeros y los segundos aumentan su área 3.6% y 7.3% en producción (p. 291).

En el grupo de materias primas, el cacao, trigo, tabaco negro, ajonjolí y fique, el de mayor dinamismo es cacao en aumento de producción y área; los demás permanecen constantes y decrecen otros como el fique.

En los productos de exportación el más importante es el café. En él "... los pequeños productores representaban el 20.0% del total en el censo cafetero de 1970. En los años posteriores no parece haber variado significativamente" (p.294):

- En un estudio de principios de los ochenta citado por Arango (Piedrahíta, et. al., 1983) concluye el autor: "...el área tecnificada crece más en las unidades grandes (más de 100 hectáreas) en el sur-este (del departamento de Antioquia), y en las menores de 10 hectáreas en el resto del Departamento" (Arango p. 294). Y prosigue: "...no hay evidencia de concentración durante la bonanza".
- Posteriormente... en 1983, el Comité de Cafeteros encontró que las fincas menores de 10 hectáreas tenían más del 70.0% del área tecnificada, mientras las mayores de 10 hectáreas la tenían en un 60.0%" (294).
- A nivel nacional... la tecnificación se ha llevado a cabo preferiblemente en fincas medianas y pequeñas... confirmado en una encuesta reciente a pequeños productores" (Zambrano, 1986, citado por Arango, idem., p 194).

Refiriéndose a la "importancia de la producción pecuaria" (p. 295) el autor afirma que "... las economías campesinas han venido dando una importancia creciente a la actividad pecuaria y dinamizando su ingreso total" (p. 295), al lado de "... un componente agrícola que retrocedió o avanzó muy lentamente..." (p. 295). El autor adiciona que gracias a los programas del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) de la "unidad agropecuaria de minifundio" (de 1.4 has. de las cuales 1.0 ha. en pasto intensivo y 0.4 has. en papa y cebolla), ... se han podido detectar un fuerte avance del componente pecuario en economías campesinas" (p. 296).

El autor finaliza con que el gran desarrollo empresarial en la agricultura, las bonanzas de finales de los setenta y principios de los ochenta, y el avance de los cultivos campesinos intensivos, así como las estrategias del campesinado en otros cultivos y demás actividades, "... hicieron escasear la fuerza de trabajo... en zonas como oriente antioqueño y zona cafetera con desempleo abierto cercano a cero". "En zonas campesinas de la costa Atlántica... aguda escasez de fuerza de trabajo estacional..." (p. 297).

Así entonces, en un marco de obvios procesos desiguales, la producción familiar rural de Colombia, base de las economías campesinas, ingresó en los decenios setenta y ochenta en una profunda transformación de sus bases técnico-sociales, lo cual significa igualmente una modificación en las condiciones de reproducción de las economías familiares basadas en: 1) cambio técnico en la producción (adopción de insumos agroquímicos en nuevos paquetes tecnológicos); 2) sustitución relativa de cultivos tradicionales por otros con creciente demanda urbana; 3) reestructuración de los sistemas de comercialización y acopio; 4) creciente inserción en el mercado; 5) creciente monetización de la subsistencia de la familia; 6) generalización de las aparecerías entre campesinos, y de éstos con no propietarios residentes rurales y urbanos, dejando de lado la vieja modalidad clásica de la aparecería de hacienda. Esta permite ahora extender las posibilidades de la producción doméstica a quienes no poseen suficientes miembros en la familia para trabajar su propia tierra, y da acceso a tierra ajena a las familias que tienen parcelas insuficientes; 7) articulación directa con los procesos agroindustriales. Con las modalidades propias de las bastas regiones donde las evidencias son palmarias, el fenómeno de las transformaciones productivas es general:

- 1) En el sur-oriente de Cundinamarca (región del Sumapaz) sustitución relativa de café y otros cultivos "tradicionales" por hortalizas y frutas (Forero, 1988).
- 2) Oriente de Cundinamarca, relativa sustitución de cultivos tradicionales como maíz y papa por cebolla y tomate (Bernal, 1990).
- 3) En la región Santandereana de San Gil, Barichara y Villanueva relativa sustitución de tabaco por frijol (Zamudio y Dávila, 1989).
- 4) Oriente antioqueño, intensificación de la producción de frijol, papa y hortalizas. Adicionalmente "... la actividad pecuaria creciente es complemento de la actividad agrícola campesina: los campesinos con menos de 10 hectáreas tienen 6 cabezas por hectárea. Los que poseen una a 3 hectáreas tienen 4.8 reses por hectárea; y los de más de 20 has. tienen 1.1 reses por hectárea, cerca del promedio nacional de ganadería extensiva" (Arango, et.al., 1987 y Arango 1990).
- 5) En zonas del Atlántico como Repelón y Aquitania en Boyacá, sustitución de maíz por cultivos hortícolas (Arango, idem. y López,

- 6) En el sur de Huila se mantiene la producción cafetera y se complementa con la frijolera (Forero, 1990).
- 7) En la hoya del río Suárez la producción intensificada de caña de panela con proliferación de la aparcería (Rudas, 1989 y Rodríguez, 1990). "En esta zona la población se incrementa en los municipios donde la producción basada en aparcería ha alcanzado gran dinamismo" (Forero, 1990, p. 309).
- 8) En la zona montañosa del Valle del Cauca, sustitución de papa y trigo por cebolla y trigo por ganado de leche, igual que las anteriores con recomposición del campesinado (Rojas, 1990).
- 9) Intensificación de cultivos de papa, sustitución de trigo en favor de maíz y algunas hortalizas, y actividades pecuarias en Narifío (Arango, 1990).
- 10) Proliferación de la economía cafetera entre el "campesinado indígena" de la Sierra Nevada de Santa Marta, en un "... proceso de cambios... que si bien es el de campesinización, no pierde su identidad étnica" (Mendoza, 1990, pp. 361-362).

Forero termina diciendo que "hoy en día es excepcional el pequeño productor que no utiliza insumos modernos" (idem., 1990, p. 331).

Concomitantemente las organizaciones familiares de campesinos "... tienen ahora más parcelas que antes y ocupan una superficie territorial considerablemente mayor que en el pasado; y la producción proveniente de sus parcelas ha venido aumentando año tras año (Forero, 1990, p. 304). Simultáneamente, "la economía campesina no logra apropiarse en términos netas de un excedente... (idem., p. 305) proporcional al nuevo mayor gasto en que incurre. "La mayor parte de la población rural continúa asfixiada por la pobreza y la desnutrición y con un limitado acceso a la educación y a los recursos necesarios para el progreso humano". El proceso ha sido una estrategia de reproducción de la sociedad campesina (que ha ingresado a un aumento de su fragilidad frente a las contingencias del mercado, que lo obligan a restringir consumos "dentro de una dramática versatilidad" -Forero, 1990, p. 335-) junto con estrategias del capital y del Estado (en particular) para crear oferta para las mayores demandas urbanas, con un agravamiento del potencial destructivo de la eco

logía, mediante la imposición de diseños productivos depredantes; no obstante el paisaje rural de las viviendas se ha homogenizado con la teja de barro, de zinc o de eternit, pero es "una modernización sin desarrollo" (Forero, 1990, p. 305).

Con relación a esta demanda agregada en aumento, se debe al proceso de urbanización y crecimiento demográficas menores que la demanda por alimentos frescos y ganaderos. Por fortuna la dependencia del consumo nacional de alimentos importados ha decrecido de 2.5% entre 1975 y 1979 a 1.6% entre 1980 y 1984 y a 1.1% entre 1985 y 1989 (Machado, 1986 y Forero 1990). Adicionalmente las importaciones de alimentos sobre el total de importaciones decreció de 19.5% en el primer periodo a 15.4% en el segundo; empero sobre las exportaciones aumentó la proporción de 18.2% a 24.2% (idem.).

De otro lado ha cambiado el comportamiento del consumo urbano de alimentos: los cereales y tubérculos pasaron de ocupar el 38.0% de peso en el consumo de alimentos en 1953 a 33.0% en 1970 y a 25.8% en 1985 en el estrato de consumidores de "ingresos bajos". En los de "ingresos medios" de 31.3%, a 27.0% y a 19.9% en los mismos años. En cambio las hortalizas y frutas en el primer estrato pasaron del 5.3% en 1953, a 10.1% en 1970 y a 13.6% en 1985. En el de "ingresos medios pasaron de 7.6%, a 14.0% y a 15.6% en 1985. A ello debe agregarse que las grasas y lácteos, carnes y otros alimentos pasaron de 56.7% en 1953 a 60.6% en 1985 en "ingresos bajos" y de 61.1% a 64.5% en "ingresos medios" y en los mismos años; véase el Cuadro 24.

La expansión de la demanda por hortalizas, frutales y carnes principalmente, tiene dos motivos entre otros: 1) la estrechez del ingreso de la mayoría de la población no permite la adquisición de productos procesados con un mayor precio unitario; por ello hacia los primeros hay una mayor preferencia. 2) Un cambio en la valoración de patrones de consumo de tubérculos (carbohidratos) por hortalizas y frutas de mayor poder nutritivo.

Cuadro 24. Colombia; Evolución del consumo urbano de alimentos 1953-1985.

	Porcentajes sobre el consumo total de alimentos en consumidores por estrato de ingresos.					
	En ingresos bajos			En ingresos medios		
	1953	1970	1985	1953	1970	1985
Cereales y tubérculos	38.0	33.0	25.8	31.3	27.0	19.9
Hortalizas y frutas	5.3	10.1	13.6	7.6	14.0	15.6
Carnes	24.5	23.0	27.8	25.5	25.3	29.7
Grasas, lácteos, otros	32.2	33.5	32.8	35.6	33.7	34.8

Fuente: Elaboración con base en datos de Forero, Edgar, 1990, p. 345 y datos del DANE, varios números.

La expansión de la demanda se enlaza con los cambios en las organizaciones de comercialización (como el caso narrado por Rojas, 1990), que se une a "la versatilidad empresarial de los comerciantes informales del campo a la ciudad, que ha impuesto un predominio del canal de enlace entre las fincas con las centrales mayoristas y minoristas urbanos" (Forero, 1990 p. 335).

Así tenemos que entre 1970 y 1988 el área de "cultivos predominantemente campesinos" creció al 2.8% anualmente sin incluir las áreas cafeteras, mientras el área con "cultivos predominantemente capitalistas" (Forero, p. 344) creció al 2.4% en el mismo lapso sin incluir áreas de café tecnificado. Si se incluye el "café tradicional" en las primeras la tasa sería 1.5% por año, como lo hace Forero página 344; y si en las segundas se incluye el área de café tecnificado la tasa sube a 4.3%. Empero, con las evidencias de que el café tecnificado es predominante en las economías familiares pequeñas (Piedrahita, et. al 1983 y Zambrano, 1986); la tasa de crecimiento anual de la expansión del área en la economía campesina sería a lo menos semejante a la de la economía empresarial moderna; con lo cual la separación que hace Forero no es la adecuada para obtener 4.3% para la "economía capitalista", ver Cuadro 25.

Cuadro 25. Colombia: Evolución de áreas de cultivos. 197-1988.

	Predominantemente campesinos (1)		Predominantemente capitalistas	
	Miles de Has.	%*	Miles de Has.	%*
Total sin café	2.845.3	2.8	1.138.1	2.4
Total con café	3.479.3	1.5(2)	1.614.6(3)	4.3

(1) Cebada, frijol, maíz, papa, trique, hortalizas, cacao, caña panelera, fique, ñame, plátano, ajonjolí, yuca, frutales.

(2) Café tradicional: de la variedad arábiga sin tecnificar.

(3) Café tecnificado: de la variedad caturra tecnificada.

* Tasa anual de crecimiento

Fuente: Forero, 1990 p. 344 y 345, Cuadro 4 y 5.

El hecho es que los cultivos sobre los cuales tendió la sustitución productiva de las economías familiares aumentó su área de cada año anterior entre 1970 y 1988 3.0% por año en hortalizas y 8.2% en frutales. El aumento de la producción estuvo en 3.7% anual en los primeros y 5.2% en los segundos. En los demás cultivos de producción campesina sin hortalizas ni frutales el área se expandió anualmente 3.0% entre 1970 y 1980 en los intensivos en insumos y 0.3% en los "tradicionales". Entre 1980 y 1987, 1.2% en los primeros y se redujo 0.9% en los segundos. La producción aumentó 6.7% y 2.6% respectivamente en el primer decenio, y 2.5% en el segundo para el primer grupo, con una declinación de 1.7% el segundo grupo en los ochenta ver el Cuadro 26.

Cuadro 26. Colombia: Evolución del área (a) y producción (b) de cultivos (tasa anual de crecimiento).

	Intensivos en insumos		No intens. en insumos		Hortalizas		Frutales	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
1970-1980	3.0%	6.7%	0.3%	2.6%	-	3.8%*	-	6.5%*
1980-1987	1.2%	2.5%	-0.9%	-1.7%	-	3.6%**	-	2.6%**
1970-1988	2.1%	4.6%	-1.2%	0.4%	3.0%	-	8.2%	-

* 1971-1980; según Minagricultura 12.5% y 6.8% respectivamente.

** 1980-1987; según Minagricultura 6.8% y 9.7% respectivamente.

& 1970-1987.

Fuente: Construido a partir de Arango, Mariano, 1990, p. 298, Cuadro 1.

Así entonces, el contenido para un concepto no podría ser más claro en este nuevo régimen de acumulación de capital de diversificación de exportaciones: Desde 1967 con el Decreto 444 de promoción de exportaciones o Estatuto cambiario, toman forma en Colombia las expresiones de un régimen de acumulación de capital que avisa el agotamiento de la modalidad sustitutiva de importaciones para la industrialización a partir del mercado interno: cada vez más la productividad asociada al componente importado de medios de producción entró en un fuerte agotamiento, y con él el de la rentabilidad industrial. Así a iguales porciones de la parte constante de capital en ese componente cada vez más no correspondían productividades iguales. Para tratar de mantener el ritmo histórico en ella, sin lograrlo desde antes de 1970 a 1975 (Kalmanovitz, 1984 y Zerda-Sarmiento, 1989, p. 203), se ingresó a la contradicción de aumentarlo, con su efecto en el déficit creciente de balanza de pagos. Este hecho, más la paralela reproducción heterogénea de fuerza de trabajo, y con una administración estatal de ella desde los años cincuenta sobre el supuesto de homogeneidad, no es para menos que en ese agotamiento coincidieran los dos aspectos (la gestión estatal bajo un supuesto errado y el agotamiento sustitutivo) en un problema básico: la reproducción heterogénea de la fuerza de trabajo, en la cual lo no-salarial resulta fundamental cualitativa y cuantitativamente tanto en el espacio rural como en el urbano. Justo al inicio del gobierno de López Michelsen se adelantan claras medidas de corte neoliberal sustentadas en su discurso titulado "réquiem por el Estado Rooseveltiano" (López, M., A., 1977). Medidas de política económica que tendrían que liberar los mercados internos con desregulación estatal para transferirla al libre juego de la oferta y la demanda, en un escenario de conglomeración financiera que enlaza la industria, la agricultura y los servicios.

No obstante, en la medida que el nivel de actividad económica de las grandes compañías agroindustriales y agrocomerciales, que emergen en esta nueva fase, cada vez depende más de la demanda externa, la demanda interna pierde importancia y con ella el salario como expresión de parte de esa misma demanda, para pasar a ser exclusivamente un costo, y con él la necesidad de desregular el "mercado de trabajo" para imprimir a este salario flexibilidad completa a la baja y así que él regulase este mercado. En correspondencia con ello

el Estado debía regularle su flexibilidad al alza, reducir paulatinamente los subsidios y el gasto social* (López, Cecilia, 1990 y Fedesarrollo, 1989), controlar el movimiento obrero y liberar el precio de los servicios públicos (Fajardo, 1990, pp. 572-574), disminuir las barreras proteccionistas al mercado interno (Téllez, 1990) y elevar los impuestos indirectos para desgravar consecuentemente las rentas de capital con menores impuestos directos (Kalmanovitz, 1986 y Téllez, 1990).

Paralelamente desde 1973 con formal entierro a la Reforma Agraria como política central del Estado, queda marginalmente colgada de las grandes estrategias causaliberalizantes de la política económica, básicamente para legalizar las titulaciones en las zonas de colonización (Kalmanovitz, 1980) en una explícita promoción de la liberación del mercado de tierras, junto a las débiles reparticiones en el interior sobre la voluntad de terratenientes decididos a vender al Estado sus tierras.

De esta manera el nuevo régimen persigue reducción de costos de producción de los agronegocios para conseguir competitividad internacional, animada en un mercado interno exigentemente con mayor eficiencia sobre la base de relaciones competitivas intersectoriales a partir de dos principios básicos: los precios de los bienes exportables determinados por el mercado internacional, al calor de una única tasa de cambio fluctuante, y los precios de los bienes no exportables determinados sin ninguna regulación en el mercado doméstico idealmente cada vez más competitivo. Como consecuencia, el nuevo régimen presiona la consolidación de las regulaciones oligopólicas y oligopsónicas entre los conglomerados financieros, las compañías agrocomerciales y las agroindustrias, para compensar bajas tasas de capitalización con centralización de capitales en condiciones de "libertad vigilada de precios".

* El gasto social como proporción del PIB cayó de 9.4% en 1971 a 7.8% en 1980, a 9.2% en 1984 y a 7.6% en 1988 (López, Cecilia, 1990 y Fedesarrollo, 1989 con leves discrepancias).

Se pueden enumerar cinco formas de producción; productores para el mercado en forma relativamente independiente; productores de tiempo parcial; productores bajo formas veladas de contrato; asalariados de tiempo parcial e intermitente a lo largo del año y productores de sus propios medios de subsistencia. Formas que no pueden explicarse sólo a partir de lo rural y por lo tanto menos a partir de la "unidad económica de explotación" en el sector.

Dado que aumenta el número de procesos de trabajo (Martínez, 1990, p. 196 y Téllez, 1979), y con él el uso de mano de obra familiar, no ha significado un reemplazo drástico de trabajo por capital (Tepicht, 1984) y sí ampliación de aspectos de cohesión familiar de la mano de obra en un contexto por supuesto inédito, compatible con la "nueva agricultura campesina pequeña" (Chonchol, 1990).

También es un hecho que el ingreso monetario de las economías familiares rurales se ha incrementado con base en aumento de la proporción de cantidad de trabajo incorporado a recursos físicos. En general, con la incompatibilidad de la reforma agraria y el nuevo régimen de acumulación, el recurso tierra y maquinaria no aumenta. Pero en suma sí aumenta la intensificación del trabajo por unidad de recurso físico.

Empero, si bien la producción es propósito central, la apertura a nuevas actividades (en los espacios regionales como contratos de aparcería, salariado rural y/o urbano, trabajo de cuenta propia urbana y/o rural, etc.,) ella ha regulado que esta producción se homogenice como actividad excluyente y sí se eleve pero al lado de aquellas otras actividades que cohesionan en otros términos históricos la vida social y cultural de las familias rurales (Schumacher, 1987, pp.35-44) en espacios de reproducción que rebasan lo propiamente económico.

En algunas zonas del país como la Sierra Nevada de Santa Marta descrita por Enrique Mendoza (1990), la zona indígena del Cauca en la comunidad Paez por José María Rojas (1987) y Sevilla (1978), y zona de resguardos de la exprovincia de Obambo en Nariño (Téllez, 1980), el proceso de modernización ha transcurrido con una relati-

va preservación de la identidad étnica de cada comunidad, pero con el carácter de economía familiar abierta. No hay dentro de esas unidades familiares ninguna moralidad económica de aferrarse al nivel de subsistencia por huida del riesgo o la aventura al estilo conceptual de Scott (1977).

La "campesinización" representa así un proceso de inserción de economías familiares rurales dentro de la sociedad civil, en un proceso de motivaciones endógenas (por la movilización de las estrategias de reproducción) y simultáneamente en un proceso de motivaciones exógenas expresadas en el movimiento mercantil que presiona recomposición de los procesos productivos. Estas motivaciones exógenas provienen ya del Estado, ya del entorno por la economías empresariales agroindustriales y/o agrocomerciales (Martínez, 1990). La penetración capitalista en la agricultura hace uso de la tradición económica, social y cultural del campesinado (Tamanoi, 1983). Empero de ninguna manera se produce una homogeneización; la heterogeneidad se expresa en diferente grado de subordinación económica, cultural y política (Mendoza, 1990 y Sevilla, 1978).

Adicionalmente, muy claro resulta de los hallazgos de estudio de Rojas (1990) y de las evaluaciones del Desarrollo Rural Integrado DRI conjuntamente con la comunidad (Roldán, 1989), que la subordinación política se refracta en los espacios locales de reproducción, de lo exógeno a lo endógeno y viceversa, con una estructura de poder en la cual intervienen cuatro elementos: el poder del Estado y el poder político partidista que son exógenos; el poder económico y el poder social endógenos a los mismos espacios locales, y mediante los cuales se canalizan las estrategias de reproducción. El movimiento de éstas puede sensibilizar los elementos exógenos dependiendo de su calidad y magnitud, y/o si hay vinculación unívoca o múltiple entre los dos primeros o uno de ellos con elementos endógenos. Pero también puede fortalecer a éstos sin que haya vínculos con los dos elementos exógenos o con alguno de ellos. El resultado final es el amplio espectro de la heterogeneidad, excediendo muchas veces para repetirlo, motivaciones puramente económicas.

En este contexto toma cuerpo una nueva estructura agraria cualitativamente distinta de aquella de las fases anteriores sustitutiva de importaciones y primario exportadora. En ésta las compañías agroindustriales se hallan en un extremo (Delgado, 1987, Llambrón, 1990, Arroyo, 1978) y en el otro las economías familiares rurales del nexo no-salarial F.E. En el medio, la economía empresarial agropecuaria, una con producción orientada al mercado interno y otra a la exportación. En la superficie los agronegocios y los servicios financieros y de asistencia técnica.

El resultado final es el surgimiento de nuevos nichos de reproducción social en los mercados domésticos y en los orientados a la exportación. A su interior recomposición de las economías familiares rurales en el ámbito laboral de sus espacios al estilo del soporte no-salarial urbano descrito en 2.1.1.. En este escenario rural-urbano resalta la proliferación del empleo temporal en detrimento del permanente (Corchuelo, 1986), con una igualación rural-urbana del salario mínimo (López, Cecilia, 1999 y datos del Cuadro 9), y un alto crecimiento del salario rural real (Cuadro 9 y Gráfico 2) revelándose una fuerte inflexibilidad de la oferta laboral rural. Parte de la explicación se halla en las nuevas relaciones de las economías familiares rurales con el mercado de bienes y servicios: situación nueva y explicable en las complejas modificaciones de las condiciones de reproducción que han originado recomposición de las estrategias de existencia para causar procesos de "campesinización" y "recampesinización" en una amplísima heterogeneidad.

Así no aparece una sola forma familiar rural de producción, ni menos estrategias con motivaciones exclusivamente exógenas, ni tampoco economías campesinas de carácter cerrado (Wolf, 1967 y Popkim, 1979): son por el contrario comunidades abiertas, desde las de carácter indígena hasta las más explícitamente integradas al mercado. Son comunidades que a título personal responden a la legalidad por el impuesto predial y se integran en mayor o menor medida en la comercialización de bienes y de dinero como adquirir propiedad privada y participar en las redes crediticias formales o "informales" (Mckinnon, R. 1977); así como asumir como propios sus resultados en la obtención de beneficios o incurrir en pérdidas (Mendoza, 1990).

Un aspecto capital de la "recampesinización" se refiere al resurgimiento de la aparcería en el contexto social de la nueva fase y en una dimensión más amplia, donde los intereses por utilizarla en forma recontextualizada trascienden el marco rural, tanto desde el agronegocio, o el simple poseedor de tierra sin viabilidad de comprometerse con hacer la gestión de trabajo asalariado, hasta el mismo aparcerero de viabilizar procesos productivos para los cuales la fuerza de trabajo familiar tiene un bajo costo de oportunidad. En este marco los productores directos y dueños de tierra "... tienen un alto grado de interrelación con el capital agroindustrial vendedor de insumos bioquímicos, y el sector servicios, interesados en la intensificación del trabajo..." (Bernal, 1990, p. 454): la aparcería es así el medio más eficaz para incentivar la maximización del esfuerzo del trabajo (Martínez Allier, 1974 citado por Bernal, idem. p. 454).

En este contexto de ausencia de tecnologías ahorradoras de mano de obra y con procesos de producción con ventajas para la fuerza de trabajo familiar (Wels, 1987 y Bernal, 1990), la mano de obra asalariada se hizo escasa, produciéndose un "deterioro social del simple jornaleo", tanto desde la oferta como desde la demanda, volviéndose un fenómeno coherente con la creciente superposición del empleo temporal sobre el permanente y el consiguiente deterioro de los servicios pres-tacionales (Lautier, 1989). Así entonces, en condiciones de no proletarización de la mano de obra familiar disponible, esta forma de producción se convierte en la mejor manera de acceder a la mano de obra familiar en forma igualmente transitoria (temporal) y libre. Y por el mismo medio, se hace "congruente con el desarrollo del capital en la producción rural, en especial agroindustrial (bajo el interés de intensificar la relación trabajo-recursos, y bajo la forma (velada) de subcontratación que se asemeja a las usadas en otros sectores... ofreciendo una nueva opción de viabilidad económica del campesinado" (Bernal, 1990, p. 486). Unas relaciones de aparcería que en la nueva fase de acumulación se hallan "desprovistas de su carácter de clase" (terratenientes como clase dominante y aparceros como clase dominada y atada a la economía de hacienda), y permiten una expansión de la producción asociada a intensificación del uso de mano de obra familiar, y también asalariada temporal, y otros insumos

de preferencia bioquímicos modernos. Al mismo tiempo han atenuado, y más aún evitado procesos de diferenciación dentro del campesinado.

Como quinto aspecto, las estrategias rebasan los estrechos marcos de la comunidad campesina, los marcos sectoriales de lo agrícola, pecuario y rural; pasando a enlazar espacios de operación que expresan una superación del aislamiento cultural y social del pasado; "las fronteras entre lo urbano y lo rural, y aún entre lo rural-rural son (ahora) mucho menos marcadas y, por ende, grupos importantes de campesinos se mueven ágilmente y sin mayores dificultades en unos y otros espacios..." (Rojas, Humberto, 1989). Concomitantemente, del otro lado campesino del mercado de bienes, desde el lado de la demanda, la recomposición de los patrones de consumo incide en la reestructuración de las estrategias de las economías familiares, apareciendo simultáneamente nichos de producción para ellas en escondrijos inactivos para la inversión pero con la característica básica de ser producción de bienes consumibles en forma directa. Uno más de estos espacios es el de los colonos de la selva amazónica que representa a productores agrarios temporales; los cuales pasarán a ser campesinos una vez consolidados los nexos con la economía nacional en subordinación económica, social (cultural) y política, integrándose así a la sociedad civil. En el transcurso de "productor agrario temporal" el colono desarrolla estrategias de reproducción con "...una mentalidad minera o extractiva simple..." en los lugares donde el indígena exhibió "... una mentalidad conservacionista... con agricultura migratoria extensiva, respetando las complejas y muy diversificadas cadenas alimentarias..." (Rojas, Humberto, *idem*, 1990, p. 427). El colono muy transitoriamente hace agricultura migratoria, porque muy pronto establecerá cultivos permanentes comerciales, simplificará las cadenas alimentarias y hará un uso intensivo del suelo con las consecuencias ecológicas suficientemente conocidas.

Esto de la migración es quizá lo que imprime una de las mayores dosis de complicación en esta búsqueda de concepto de la economía en el nexo no-salarial P.E. rural por cuanto desestructura la concepción cerrada de la "unidad económica" a la cual nos tenían acostum-

brados la literatura especializada.

Los estudios realizados bajo el Proyecto CIT-1979 de Mercados Regionales de Fuerza de Trabajo y Migración guardan sorprendentes similitudes con los hallazgos de cinco a diez años más tarde en los estudios sobre la misma temática en la zona Andina por Carrasco (1990), Chiriboga (1984), Martínez (1988), Durston y Cribelli (1984), Sánchez-Parga (1984), Martínez (1990), Rivera (1990), Long y Sánchez (1978), entre otros. Las evidencias más relevantes que pueden capitalizarse son entre otras: 1) la "campesinización" y "recampesinización" como propósito central de las estrategias de reproducción de las economías familiares rurales es un hecho de reconocimiento general. Pero dentro de ellas, la venta de fuerza de trabajo, o la inserción en el "sector informal" urbano no es exclusivo de los campesinos más pobres, y no es la lógica del balance (Consumo familiar = Producción + Ingresos monetarios) lo que guía estas estrategias (Carrasco, 1990, p. 165).

2) las migraciones temporales no sólo proveen para satisfacer el fondo de consumo sino también para formar una tasa de ahorro que permita una serie de inversiones vitales del proceso productivo y en algunos casos para la adquisición de tierras (Carrasco, idem., Carrasco y Martínez, 1988; Chiriboga, 1984.; Durston y Cribelli, 1984; Martínez, 1988). En este asunto de las migraciones temporales hay varias curiosidades: a) La migración temporal de los hijos varones solteros pero ya adultos tiene que ver no sólo con la estrategia de reproducción de la unidad familiar de origen; también expresa un proyecto propio de "recampesinización" (Carrasco y Lentz, 1985). En este proyecto, la mayoría de los hijos que se casan permanecen viviendo en el antiguo hogar (padres o suegros) entre 4 y 5 años lo cual es interpretado como que las estrategias de las unidades familiares en formación se involucran con las de las unidades de origen "... en una clara relación de reciprocidad y complementaridad" (Carrasco, 1990, p. 164; Sánchez-Parga, 1984 y Téllez, 1979).

b) Se ha evidenciado que en forma significativa la migración de un miembro de la familia no responde a la sobrevivencia inmediata de la unidad familiar, sino a la necesidad de reproducción de más lar-

go plazo (Sánchez-Parga, 1984). Por ello "...la migración temporal parece constituir una de las formas más regulares de acceso campesino a la tierra... por el regreso de migrantes con ahorros (capital de retorno) que les permite acceder a propiedad en su lugar de origen o en otros lugares. Así esta migración por períodos largos no parece llevar de manera necesaria a la descampesinización" (Chiriboga, 1984, citado por Carrasco, 1990, p. 170).

c) La tendencia de la migración selectiva preserva las tierras campesinas del circuito mercantil en la medida que ella no resulta ser efecto de "excedentes de fuerza de trabajo" dado que paralelamente las economías familiares han tenido que complementar sus labores con mano de obra asalariada y en tanto la migración sea búsqueda de fuentes de recampesinización y no necesariamente camino directo de la proletarianización (Martínez, 1990).

d) En regiones mineras (esmeraldas en Boyacá, oro en Antioquia, etc.) la incorporación de campesinos a estas labores determina un reforzamiento de su carácter "campesino" ya que sus ingresos les permiten mantener a su familia, pagar parte de los costos de producción agropecuaria y por último adquirir tierra (Rivera, 1990, p. 234 y ss.).

e) La trayectoria laboral de los campesinos migrantes muestra una gran movilidad ocupacional en la que sólo una pequeña proporción logra empleo estable. Las evidencias empíricas muestran ingresos de migración muchas veces exiguos y en condiciones difíciles; en gran parte los ahorros se explican por las drásticas reducciones de gastos, sometidos a condiciones paupérrimas (Durston y Crivelli, 1984). La compra de lotes rurales y el mejoramiento de viviendas en las parcelas son las inversiones preferentes de quienes logran obtener "capitales de retorno". "la gran mayoría (por encima del 80.0%)... que logran ahorro, muestra una clara tendencia hacia la recampesinización" (Carrasco, 1990, p. 181). Una proporción menor, de acuerdo con el autor, adquirió lote urbano (en un 15.0%); y otro aún menor (3.0%) muestra orientación indefinida: adquirió lote urbano y rural (p. 181).

f) Los migrantes mantienen sus lazos de solidaridad con la comunidad rural asegurando un lugar de refugio en caso de problemas laborales "... los campesinos participan de empleos urbanos y los migrantes tiene derecho al uso de los recursos comunales basados en redes familiares" (Rivera, 1990, p. 264). "... Entre las comunidades rurales y los centros urbanos y mineros las familias crean una estructura de "empresas múltiples" ... coordinando varias familias emparentadas para realizar tanto actividades rurales como urbanas. La utilización de redes de relaciones basadas en el parentesco permite a estas empresas diversificadas operar distintas esferas productivas en localidades diferentes. Muchas unidades familiares... pueden estar residiendo en lugares alejados entre sí... pero no obstante mantienen entre ellas flujos de bienes y servicios" (tomado de Rivera, 1990, p. 264, basado en Long y Sánchez, 1978). Adicionalmente la participación en actividades de comercio "... vinculadas a parientes urbanos... (es una) ... fuente de ingresos muy importante de algunos hogares campesinos..." (p. 265). "Las características tan generalizadas que asume el sector "informal" urbano, tiene una gran relación de causa-efecto de la forma como se han establecido las relaciones ciudad-campo" (p. 266).

3) En el universo rural campesino domina el escenario no solamente el trabajador familiar, con propiedad o sin ella; al lado "se ha vuelto común" el tractorista, el asalariado, las (os) ordeñadores (as), los fumigadores, los extensionistas, etc. Y en la fase de comercialización los intermediarios, los comerciantes, los transportadores, "... todos de origen campesino" (Martínez, 1990, p. 197-198). El mercado minorista por iniciativa del campesinado, y la compra de "sementeras" se ha vuelto frecuente, muchas veces al amparo de relaciones no mercantiles como el parentesco, el compadrazgo, la vecindad, etc., lo mismo que las tierras "al partir" para la ganadería.

4) La creciente importancia que viene alcanzando el nexo no salarial P.E. urbano hace parte de las estrategias de reproducción del campesinado (Carrasco, 1990, p. 171); no solamente porque allí obtengan fuentes de reproducción, sino porque ayuda a evitar el fraccionamiento excesivo de predios heredados y así evita la descampesini-

zación generalizada (Durston y Crivelli, 1984). Concomitantemente "... un campesinado pobre, es decir, de familias sin tierra o casi sin tierra, ligadas de cualquier forma a una red de relaciones con personas con tierra. De la misma manera que el campesino rico no se transforma en capitalista, este campesino pobre no produce una proletarización completa (Leman, 1980, pp. 32-33).

5) Las transformaciones tecnológicas, la intensificación del trabajo y la reorganización del trabajo familiar asociado grandemente a la recomposición del nexo no-salarial P.E. rural (y también urbano) han estado fundamentados en los efectos de la revolución verde; un modelo de transformaciones agrobiológicas de preferencia para monocultivos, sustentados en el consumo intensivo de insumos derivados del petróleo. Sus resultados en productividad son claros en el caso de Colombia; pero con efectos negativos como los siguientes: primero, requiere de una fuente de energía no renovable como materia prima para la producción de insumos y como combustible de maquinaria. Así el paquete tecnológico demanda el uso de semilla híbrida producida comercialmente, aplicación de fertilizantes inorgánicos, herbicidas contra la proliferación de malezas, uso de pesticidas para plagas y enfermedades y mecanización. Su adquisición no deja de ser una azarosa aventura, no obstante ha tenido también los efectos positivos descritos. Segundo, a nivel ecológico ocasiona erosión genética por la eliminación de variedades locales en favor del cultivo masivo o intensivo ("de muy pocas variedades y de alto rendimiento"), así como contaminación de las aguas, suelos y productos por la aplicación de "fertilizantes sintéticos y agrotóxicos". Finalmente disrupción de los "ecosistemas complejos" y pérdida de la diversidad biológica vegetal y animal (Torres, 1990, p. 535). Si bien esto es cierto, el SENA (Servicio de Enseñanza Nacional de Aprendizaje), el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), la Federación de Cafeteros, etc. impulsan al policultivo con base en los estudios agrobiológicos de los "Sistemas de producción" regionales, y la "Finca integral de minifundios", combinando actividades agrícolas y pecuarias. Paralelamente por fortuna se presentaron relaciones de precios de insumos a producción agrícola favorables a ésta. Y el avance de la biotecnología en "cultivos campesinos" que adelantan las Universidades Nacio-

nal y Valle, el ICA y la Fundación Ricardo. Carnier, quizá contribuya a paliar las deseconomías que la tecnología química ha ocasionado pero sin negar las copiosas economías internas en el nexo no salarial P.E. rural.

6) Se pueden destacar dos puntos finales; los procesos particulares que sobresalen; la preservación de espacios rurales dentro de contextos rural-urbanos más amplios de "campesinización" y "recampesinización", asociados en algunas subregiones con procesos de colonización. Segundo, un inusitado desarrollo de "iniciativas modernizantes" del campesinado en el marco de políticas Estatales puntuales o provenientes del sector privado que readecían el entorno, han terminado con una virtual generalización modernizante intensificación del trabajo por unidad de recurso físico, revelando una modificación de la racionalidad instrumental en el control de los procesos productivos junto con un relativo reforzamiento de la organización familiar del trabajo. Ello en un panorama en el cual "el mundo campesino, al contrario de lo que podía esperarse, como resultado del desarrollo capitalista, no ha desaparecido y es probable que en el futuro siga expandiéndose bajo nuevas modalidades" (Martínez, 1990, pp. 185-186). Las evidencias de los distintos estudios muestran palmarias estrategias "defensivas" como el autoconsumo, la migración, el recurso a la aparcería y otras ya descritas. Simultáneamente iniciativas fuera de lo económico cuyo punto central es la reconstitución del soporte no salarial básico de reproducción.

Por lo anterior, "... el uso de la noción de economía campesina como sinónimo de "economía de pequeños productores agrícolas" no es el adecuado..." (Rivera, 1990, p. 274). Enfatizar en ello, o en su carácter semiproletario o cualquier trillada categoría, desemboca inexorablemente en cajones sin salida de "... procesos de largo plazo campesinistas o proletaristas. Podría ser que en algunos casos estos procesos no tengan concreción más allá de la mente de los investigadores" (Riviera; idem., p. 274).

Así no hay duda que los núcleos básicos de reproducción de las eco-

nomfas familiares rurales se ha diversificado. La "economfa campesina" no puede ser entendida hoy únicamente a partir de lo "rural", ni a partir de la "unidad económica". "... Existe una compleja interrelación del "campesinado" con el resto de la sociedad, y la economfa que no sólo establece flujos comerciales, sino también intercambios de mano de obra y pautas diversificadas de residencia entre el campo y la ciudad" (Rivera, . idem., p.234).

Y lo segundo es la "... necesidad de disminuir el status teórico (la categoría o la condición, quiere decir el autor) de la comunidad como elemento organizador del desarrollo del campesinado, ya que la relación entre hogares individuales conectados por una red de relaciones familiares, supera ampliamente los límites de la comudad" (Riviera, 1990, p. 268) en el marco de un régimen de acumulación que demanda liberación de los mercados de las ataduras institucionales, para que en especial en el de trabajo los costos de la mano de obra sean flexibles a la baja para que el hecho promueve la elevación de la competitividad.

Empero, curiosamente en los últimos años toma cuerpo una fuerte inflexibilidad de la oferta laboral que ha elevado el costo salarial debido a la recampesinización con mejores condiciones de negociación de la fuerza de trabajo dentro de una elevación del costo de oportunidad del trabajo familiar de salariarse: "... el empleo rural se elevó más que la población (en los años ochenta). Sus ingresos provenientes de los salarios o pequeña producción crecieron significativamente..." (López, Cecilia, 1990). Por supuesto ha incidido en ella la violencia rural y la "disminución de la oferta de mano de obra (en condiciones en que)... los salarios tendieron a aumentar en mayor proporción" (López, idem.).

Dentro de estas condiciones ha proliferado mayormente el trabajo temporal en detrimento del empleo permanente (Corchuelo, 1986 y Lautier, 1989) en las circunstancias de diversificación ocupacional, produciendo un efecto determinante en el sector rural: que la salarización no se haya convertido en un proceso sostenido de descampesinización y proletarización.

Resultan entonces consistentes las relaciones con el trabajo a destajo tanto en el nexo no-salarial P.E. urbano como en el rural, las contrataciones de tareas virtualmente a domicilio, el trabajo clandestino, el trabajo de "cuenta propia" y salarial estacional en tareas específicas (Lautier, 1989). Se envilecen relativamente las contrataciones laborales en períodos rígidos de tiempo eludiendo de complemento las responsabilidades prestacionales y de seguridad social (idem.). Se reducen las relaciones permanentes con el sitio de trabajo y con ello el índice de sindicalización (ver numeral 3.3).

2.3. Conclusiones.

El presente capítulo centró la atención en los detalles de las estrategias familiares de reproducción alrededor de la unidad de generación de ingresos, en un espacio de reproducción que excede los marcos económicos fácilmente tangibles de las comunidades urbanas y rurales. Se han de resaltar tres grupos de conclusiones sobre el período:

Primer grupo.

- redistribución de la tenencia de la tierra sin la incidencia significativa de la reforma agraria como política de Estado;
- inusitado crecimiento de la demanda urbana por productos agrícolas frescos ligado a la "explosión informal", el cambio en los patrones de consumo y la disminución de las importaciones de productos rurales de origen campesino;
- fuerte crecimiento de la tasa global de participación y desarrollo cualitativo de la oferta laboral rural y urbana en su nivel educativo, junto con la caída de las tasas de fecundidad, mortalidad (especialmente infantil) y de migración;
- desaceleramiento de la demanda de empleo en el nexo salarial P.E. y desmejoramiento en las condiciones de reproducción salarial;
- un papel importante jugaron en las condiciones rurales de reproducción familiar el Desarrollo Rural Integrado, la Federación Nacional de Cafeteros, el Servicio Nacional de Aprendizaje, el Instituto Colombiano Agropecuario y otras entidades y organizaciones;
- fuerte crecimiento de las relaciones de aparcería y de la propiedad familiar en el campo, detrás de lo cual se halla una depreciación so-

cial del salariado que se ha expresado en escasez en algunas regiones y aumento del salario real. En las economías familiares se registran buenos rendimientos en la producción;

- en el sector urbano no se pueden generalizar diferencias significativas de ingreso de la población de trabajadores entre el nexo salarial P.E. y el nexo no-salarial P.E.;
- el trabajo independiente tanto profesional como no profesional gana peso en el empleo de cada ciudad con el mayor tamaño de ésta, y principalmente con su tasa de crecimiento. Empero en el empleo global es relativamente decreciente; y lo ganan los trabajadores familiares y asalariados en el nexo no-salarial P.E.

Segundo grupo.

- hubo regulaciones de fracciones de la fuerza de trabajo movilizable hacia fuentes salariales desde el centro familiar de reproducción;
- división del trabajo reproductivo en la unidad familiar, y en el espacio más amplio que la excede (la comunidad y redes familiares);
- hubo reproducción de estratificaciones subsidiarias de la fuerza de trabajo ya incorporada al nexo salarial P.E. de reproducción, y también al nexo no-salarial P.E. de cuenta propia, básicamente "independientes no profesionales";
- prioridad de intensificación en el uso de la fuerza de trabajo familiar antes que la búsqueda de segundos empleos;
- en la reproducción salarial de uno y otro nexo incide la actividad reproductiva del nexo no salarial;
- inexistencia de oferta individual de fuerza de trabajo;
- predomina la diferencial de ingresos promedio no significativa entre los dos nexos;
- la fuerza de trabajo secundaria participa de manera idéntica en los dos nexos;
- en el crecimiento del predominio del trabajo temporal sobre el permanente el nexo salarial P.E. pierde peso relativo y el nexo no-salarial P.E. lo gana;
- ante el fomento del empleo en el nexo no-salarial P.E. hay involuciones de éste, y canalización hacia el mejoramiento interno de la economía familiar, más que aumento de empleo externo a la misma.

Tercer grupo.

- el empleo en el nexo no-salarial P.E. fue creciente en el período de estudio. El total rural y urbano ascendió a un rango entre un 45.0% y 59.0%, aproximadamente, sin incluir los "independientes profesionales";
- el empleo total en el nexo no-salarial P.E. se acelera más en el receso que en el auge del nivel de actividad económica global, resultando así una relativa independencia de su comportamiento;
- los dos nexos se hallan imbricados, al punto que un deterioro de los ingresos salariales en el nexo salarial P.E. afecta el nivel de ingresos del nexo no-salarial por compner aquel una demanda importante para éste. Esta imbricación se manifiesta en que trabajadores del nexo salarial P.E. son simultáneamente trabajadores del nexo no-salarial P.E. Dicho en términos de "informalidad", son trabajadores que al mismo tiempo son "formales" e "informales";
- la forma pura no-salarial de reproducción de fuerza de trabajo cubrió como mínimo un 20.0% de las unidades familiares urbanas, y de un 16.0% a 65.0% rurales, dependiendo éstos dos porcentajes de las actividades económicas de las familias rurales, y la forma de acceso o tenencia de la tierra. La forma mixta de reproducción de fuerza de trabajo (salarial con no-salarial) cubrió como mínimo al 43.7% de las unidades familiares urbanas; y a un universo de las rurales entre un 10.5% y un 65.5%, dependiendo de las condiciones anotadas para el anterior grupo;
- la familia nuclear predomina en el sector urbano al rededor del 73.0% y en el sector rural aproximadamente en el 67.0%;
- de 1970 a 1984 los predios rurales menores de 20 hectáreas aumentaron 36.2% en número y 41.6% en superficie, pasando el tamaño medio de 2.8 a 2.95 hectáreas entre 1960 y 1970 a 3.07 hectáreas en promedio hacia 1984. Entre 5 y 15 hectáreas el aumento en superficie fue de 48.2% y "se estancó" literalmente el minifundio. Al lado de ello los predios mayores de 20 hectáreas bajaron de 89.1% en el área ocupada en 1970 a 87.1% en 1980. Así que, mientras los menores de 20 hectáreas aumentaron su ocupación del área en 41.6%, los de entre 5 y 15 48.2%, y los de más de 20 sólo 17.3%;
- en la sustitución de cultivos persiste el policultivo, y se asocia con la intensificación del uso de insumos modernos que llevan aparejado aumento de uso de mano de obra;

- se generaliza el pluriempleo en todo el nexo no-salarial P.E. de la economía; la intensificación de jornadas y de uso de mano de obra por unidad de recurso físico;
- particularmente en el sector urbano, la necesidad de formar un ingreso global determina la de minimizar pérdidas de producción y de reducir insumos de segunda mano por encima de obsolescencias contables y tecnológicas. El riesgo es compartido por quienes participan en las labores de la unidad familiar; comparten su suerte y devengan sus éxitos. El concepto de ingreso salarial fijo que pueda haber se desvanece al volverse variable e incierto no por libre negociación sino por sobreponerse la solidaridad;
- el uso de "economía campesina" como sinónimo de pequeños y aislados productores agropecuarios ya no es útil como representación de unidades familiares heterogéneas; ya no se debe hablar de UNA economía campesina sino de una amplísima variedad de unidades familiares rurales.

Por todo lo anterior, el comportamiento del nexo no-salarial P.E. de reproducción de fuerza de trabajo, empíricamente se muestra como en palmaria DESARMONIA dentro del sistema teórico del automatismo y figura determinista de la teoría económica; y particularmente del movimiento FATAL en torno de la sustitución de la forma no-salarial por la forma "valor de la fuerza de trabajo".

CAPITULO III. ENTORNO DE UNA PRESENCIA TEORICA Y POLITICA DE LA FORMA NO-SALARIAL DE CONSUMO DE CAPACIDAD DE TRABAJO EN LA REPRODUCCION DE FUERZA DE TRABAJO A TRAVES DE UNA CANASTA AMPLIADA.

3.1. Sobre el costo ampliado de reproducción.

El costo de reproducción de la fuerza de trabajo se compone de dos partes; 1) el contenido de tiempo de trabajo promedio social para producir la canasta familiar básica de bienes y servicios de reproducción. 2) El trabajo vivo contenido en, a) el trabajo doméstico; b) el trabajo gastado en la organización estatal para gestionar la reproducción de la fuerza de trabajo.

Los determinantes para alcanzar esta amplia canasta se hallan en el seno de la fábrica (donde la forma salarial se apoya en la no-salarial); en las relaciones de contratación laboral (con regulaciones de porciones de fuerza de trabajo en ella); en el mercado de bienes y servicios; en las estructuras de parentesco, amistad y solidaridad; en las relaciones políticas; en los procesos de valorización de los bienes de consumo, y en los desenvolvimientos culturales, en las formas de vivir y sentir con el porte de valores y creencias (O'Connor, 1984 p. 182 y Vásquez, E., 1988). Estos determinantes pueden ser movidos por las dos fuerzas en contienda. Si el trabajo lograra incidir, esta amplia canasta puede expresarse en un alto costo social de reproducción de la fuerza de trabajo con lo cual el capital se encontraría con debilidades de sus condiciones de sobre-explotación. Así que él tiene una amplia gama de armas de lucha contra el trabajo:

- 1) Reducción del salario nominal y/o aumento de la inflación. Incrementos salariales a tasas inferiores de nivel promedio de precios, y aumento del trabajo doméstico gratuito.
- 2) Aumento de la productividad en la industria de bienes de consumo.
- 3) Reducciones en el nivel de consumo masivo, deteriorando así el nivel de vida de la población trabajadora. Paralelamente mediante

sustituciones de bienes de alto contenido de valor por otros de menor contenido de trabajo medio.

Los trabajadores igualmente poseen un seriado de mecanismos de lucha:

- 1) Aumento del tamaño de la canasta básica familiar y en el valor de ella.
- 2) Conductas laborales que dan como resultado disminuciones en la productividad, principalmente en el sector de bienes de consumo. Uno de los mecanismos es el hurto de tiempo al tiempo de trabajo como; a) reducción de productividad para lograr cobro de horas extras; b) atender asuntos personales en horas de trabajo; c) "dejar para mañana lo que podría hacerse hoy"; d) tardanzas habituales en las horas de ingreso; e) salidas antes del tiempo de salida; f) pretextar enfermedad para lograr tiempo pagado para sí. Finalmente con la sobreposición de su característica de seres concretos en quienes su pensamiento y sus vidas son inseparables: la entremezcla del tiempo laboral (salarial) con el familiar, el lúdico, la creencia, el dolor cotidiano. La sobreposición de tiempo de trabajo, tiempo de descanso y tiempo familiar imbricados. Esto es, el intercalamiento de prácticas en un tiempo complejo que introduce la autonomía todo lo cual riñe con la necesidad del capital de un tiempo separado para el trabajo, para el descanso, para la vivencia familiar (Vásquez, E., 1988, p. 4).
- 3) Por medio del trabajo doméstico o trabajo vivo administrado por la unidad familiar, en la medida que éste determine regulaciones de la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar para el salario u ocasione imbricaciones del tiempo familiar con el tiempo de trabajo, y también retiros de tiempo del tiempo de trabajo.
- 4) Con el usufructo del trabajo vivo administrado por el estado y que se expresa en el gasto social.
- 5) Por medio de logros en el acceso a la masa de bienes de consumo masivo y/o a sustituciones de los de menor valor en la canasta por los de mayor contenido de tiempo promedio de trabajo (O'Connor, J., idem).

Así la dinámica de la expresión del derecho de las unidades familiares a reproducir su fuerza de trabajo se da en dos instancias; en los procesos de trabajo y en los de consumo. Los primeros, aún con insuficiencias analíticas se han ventilado en el capítulo segundo. En el presente se resaltan los segundos, y se hará un esfuerzo interpretativo adicional sobre los otros.

Sobre los de consumo debe tenerse en cuenta que los dos decenios del estudio registraron el auge de los grandes conglomerados financieros que enlazan a las corporaciones de ahorro y crédito para impulsar la oferta de vivienda como bien de consumo durable, y para acelerar la reproducción urbana de fuerza de trabajo con sustitución de la forma no-salarial por la forma salarial. Este mismo sector financiero por supuesto será el más interesado, junto con el capital mercantil, en la expansión del consumo, y de ahí el fuerte crecimiento del crédito al mismo en bienes durables y semidurables, al lado del crédito para vivienda a largo plazo (Salazar, B., 1982). Esta si bien fue de las felices maneras de obtener altas tasas de acumulación de capital año a año por parte del sector financiero extrabancario, también permitió a asalariados y no asalariados de ingresos medios y altos adquirir una cantidad de valores producidos que no les habrían permitido sus ingresos salariales y/o no salariales. Esta oferta de vivienda se masificó relativamente en grandes, intermedias y medianas ciudades con un muy corto tiempo promedio de producción. El Estado por su parte acometió el mismo programa con dirección a trabajadores de ingresos relativamente bajos.

Si bien el costo financiero de la vivienda ofrecida por el sector privado se halla año a año entre tres y cuatro puntos porcentuales por debajo de la inflación, pero al nivel de la tasa de interés del mercado de dinero, la alta productividad y el decreciente tamaño unitario hacen pensar que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo por este concepto no se eleva. Más aún con relación a la demanda de vivienda atendida por el Estado.

Paralelamente la capacidad de compra del salario directo disminuyó de 1970 a 1975 25.6% (Kalmanovitz, 1976, p. 31). A su vez, si de 1965 a 1969 el salario real habría aumentado 19.0%, en 1975 había caí

do algo por debajo del nivel de diez años atrás (idem). En la industria manufacturera entre 1970 y 1975 el salario real cayó 27.5% y hacia 1977 había alcanzado a 31.9% (Gómez-Díaz, 1983, p. 69). Simultáneamente la participación del pago salarial en la misma industria disminuyó su participación el valor agregado del sector de 35.4% en 1970 a 28.7% en 1977 (Gómez-Díaz, idem., p. 68) por lo cual creció la productividad como se ve en el Cuadro 28.

Cuadro 28. Colombia: Productividad de los trabajadores de la producción. (Millones de pesos e índice 1970 = 100).

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Productividad	88.0	97.8	97.4	88.0	97.7	90.6	91.3	92.0
Índice	100.0	110.0	110.0	100.0	110.0	102.0	103.0	104.0
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Productividad	100.5	114.2	109.3	116.6	104.0	109.6	117.9	136.3
Índice	113.0	129.0	133.0	131.0	117.0	123.0	133.0	154.0

Fuente: Zerda, A. y Sarmiento, L., "Economía política de las cuentas nacionales". Tercer Mundo- Universidad Nacional, Bogotá 1989. p. 250.

Por su parte, mediante la comparación del salario mínimo con la canasta básica, es claro que entre 1970 y 1979 hubo pérdida de poder de compra: si en el primer año compraba el 46.0% de ella en 1979 solamente el 39.0%. En adelante hasta 1986 el poder de compra es creciente, aunque sólo en este año el salario mínimo urbano y rural alcanzan a comprar la mitad de ella, 53.0%; y se queda como el único año en el cual sólo fue necesario 1.88 salarios mínimos para comprar la canasta familiar para obreros, tanto urbanos como rurales ver Cuadro 29. Por supuesto para los empleados también fue el mejor año aunque nunca pudieran con un salario comprar la mitad de su canasta: necesitaban que trabajaran por lo menos dos miembros de la familia para conseguir 2.19 salarios mínimos.

Cuadro 29. Colombia: Poder de compra de la canasta familiar por el salario mínimo. (Datos porcentuales).

	1970	1975	1977	1979	1981	1983	1984	1985	1988	1990
<u>De obreros urbanos</u>										
Valor canasta en salario mínimo	2.17	2.32	2.41	2.55	2.47	2.27	2.10	1.88	2.17	2.06
Salario Mínimo en valor canasta	0.46	0.43	0.41	0.39	0.40	0.44	0.47	0.53	0.46	0.48
<u>De empleados urbanos</u>										
Valor canasta en salario mínimo	-	-	-	3.09	2.90	2.66	2.47	2.19	2.47	2.35
Salario mínimo en valor canasta	-	-	-	0.32	0.34	0.37	0.40	0.45	0.40	0.42
<u>Sector rural</u>										
Valor canasta obreros urbanos en salario mínimo	-	-	-	2.67	2.56	2.33	2.10	1.88	2.17	2.06
Salario mínimo en valor canasta obreros	-	-	-	0.37	0.39	0.42	0.47	0.53	0.46	0.48
Salario mínimo rural en salario mínimo de obreros urbanos	-	-	-	0.95	0.96	0.97	1.00	1.00	1.00	1.00

Fuente: DANE, Boletín de Estadística, varios números, Bogotá; y Gómez, A., Días, Luz, "La moderna esclavitud: los indocumentados en Venezuela", FINES, Bogotá 1983. Datos absolutos en Cuadro 8, Apéndice.

Nótese que el peor año tanto para trabajadores urbanos como para empleados fue 1979; los primeros necesitaron algo más de dos salarios mínimos y medio para comprar su canasta; los segundos algo más de tres para la suya, 2.55 y 3.09 respectivamente. Los trabajadores rurales, sin tenerse la información para el primer decenio, desde 1979 fueron año a año cada vez necesitando menos salarios mínimos para comprar la canasta urbana para obreros; si en 1979 un salario mínimo rural sólo compraba el 37.0% de la canasta, y por lo tanto se necesitaban 2.17 salarios mínimos para adquirirla o sea que necesitaban trabajar más de dos miembros familiares, en 1990 compra el 48.0% y basta que trabajen dos miembros familiares. Si se tiene en

cuenta el avance de la "finca integral de minifundio" con las actividades agrícolas y pecuarias, y dentro de las primeras es policultivo, parte de la canasta rural es autoproducida; y así las condiciones de las unidades familiares rurales no son del dramatismo con el cual suele calificarse: "relaciones obsoletas de trabajo" en extinción con "aparcerías y agregaturas en disminución y economía campesina en crisis" (Kalmanovitz, S., 1989 p. 479).

Empero en 1980 el 57.7% de los jefes de hogar en el sector rural, y sobre el total de empleados del sector eran considerados bajo la línea de pobres en las consideraciones del Departamento Administrativo de Estadística. A nivel nacional los trabajadores familiares en estas condiciones eran el 24.4%; las empleadas domésticas el 26.5%; los trabajadores por cuenta propia el 20.7% y los empleadores el 2.7% (Lora, 1989, Cap. 1).

En las cuatro grandes ciudades los considerados "pobres absolutos" eran en 1967 el 23.6%. En 1973 subió a 45.5%; en 1977 fue 45.2% y bajó a 29.8% en 1979, a 26.4% en 1982 ya 20.6% en 1984. En tres ciudades intermedias eran el 52.7% en 1973, 40.7% en 1979 y 34.6% en 1984 (Lora, *idem.*).

En la distribución del ingreso nacional los asalariados con perdedores entre 1970 y 1986 de acuerdo con un estudio reciente en el DANE (1990, 422). Allí se dice que en el comportamiento de la distribución primaria del ingreso los asalariados tienen una participación decreciente en un 0.9% en promedio anual en contraste con un 4.4% de aumento por parte del Estado.

El estudio advierte desde el inicio que tiene una fuerte restricción analítica por no considerar a los trabajadores "de cuenta propia", pues "no precisa en los tramos altos, los niveles de ingreso de quienes obtienen rentas substanciales tanto de capital como de su trabajo" (*idem.*, p. 168).

Seguidamente mediante el análisis de la redistribución de la distribución inicial, el estudio encuentra que los ingresos salariales cre

cieron 1.96 veces mientras los del sector público lo hicieron 2.17. Incluyendo los salarios en el exterior, en 1970 tenían una participación del 38.3% en el valor agregado total y en 1986 se redujo al 36.5%. Sin embargo en 1983 y 1984 fueron 42.0% y 42.5%. De 1982 a 1986 pierden 5.5%; y excluyéndolos 5.2%, lo cual significa reducción de esos salarios por la restricción externa del empleo de colombianos y con ello de los "capitales de retorno" (Urrea, F., 1982).

El sector público, según los datos, pasó su participación de 12.9% en 1970 en el ingreso nacional a 13.6% en 1986, y los agentes extranjeros de 3.0% a 4.9%. El estudio concluye en que el gasto público no tiene efectos redistributivos en favor de los trabajadores asalariados (DANE, 1990, p. 175); y agrega: "los trabajadores reciben del Estado en gasto social una cantidad menor de la que ellos transfieren en forma de impuestos y cotizaciones a la seguridad social" (DANE, idem., p. 175).

En efecto, ello es exacto en 1985 de acuerdo con un anterior estudio para los "asalariados productivos" de la industria manufacturera quienes entregaban en ese año \$1.770.4 millones de pesos a precios de 1975 y recibían como social \$1.578.7 millones. En todos los anteriores años fue positivo el saldo (Zerda, A., Sarmiento, L., 1989, p. 22, Cuadro 17). Marcelo Selowsky (1980) había calculado una participación de todos los asalariados en un 40.0% antes de 1980.

En el presente estudio se deduce una conclusión menos optimista pero menos dramática de lo que aparentemente se deduce del último texto citado, ver el Cuadro 30.

En efecto, si se tiene en cuenta que el gasto social interno aumenta su peso porcentual en el PIB en los veinte años de 15.0% promedio en la subfase de receso 1970-75, a 18.4% en la de auge 1975-78, a 18.4% en la de receso 1978-82, y 16.4% en la de Semi-auge 1982-86 (Cuadro 4 del Apéndice), el gasto social a los asalariados es decreciente hasta 1982 y en los siguientes años aumenta; empero, en el neto finalmente salen perdiendo; ver el Cuadro 30. Nótese que en proporción del PIB ganan en los veinte años pero una vez en el neto salen perdiendo-el año negativo es 1985, ve los Cuadros 5 y 6 del

Cuadro 30. Colombia: Proporciones promedias de la distribución del gasto social por subfases de la economía colombiana. 1970-1985. (Datos porcentuales).

	Gasto social a trabaj. asal. en gasto social interno	Gasto social a trab. asal. en en el PIB ¹	Gasto social ne to a trabaj. asal. en gasto social interno ²	Gasto social ne- to a traba. asal. en el PIB ²
1970-75	17.9	2.6	4.3	0.6
1975-78	17.5	2.6	3.9	0.5
1978-82	16.5	3.0	4.3	0.7
1982-85	19.3	3.2	1.9	0.3

Nota: Gasto social sin amortizaciones de deuda pública externa e intereses¹; y neto de impuestos y cotizaciones a la seguridad social².

Fuente: Zerda, A. y Sarmiento, L., "Economía política de las cuentas-nacionales". Tercer Mundo-Universidad Nacional, Bogotá 1989 p. 22. Selowsky, M., "Who benefits from Government expenditure? A case study of Colombia". World Bank-Oxford University, N.Y. 1980. Los datos absolutos y porcentuales por año se encuentran en los Cuadros 5 y 6 del Apéndice. Y las subfases de la economía colombiana en el Gráfico 3. A su vez estas proporciones se originan en los Cuadros 1 a 6 del Apéndice.

En contraste, el "resto de trabajadores y otros sectores sociales" si bien aumentan su participación promedio en el decenio de 1970 en el gasto, se mantiene en el PIB pero en el neto se reduce. Empero a partir de 1978 recuperan la participación para aumentarla en el resto de la fase. Desde luego ha de resaltarse su alta participación tanto en el gasto como en el PIB en comparación con los asalariados. Y si se tiene en cuenta que dentro del "resto de trabajadores y otros" se hallan los que no se registran en nóminas, entonces se verifica clara la conclusión de Selowsky de que los más beneficiados del gasto gubernamental son los trabajadores que hoy se especifican con un nombre que tal vez a fuerza de repetirlo permanece en "el mundo de las ideas": el "sector informal". Las conclusiones de Selowsky se hallan en "result" de "Who benefits from Government Expenditure? A case Study of Colombia", N.Y., 1980.

Cuadro 31. Colombia: Proporciones promedias de la distribución del gasto social por subfases de la economía colombiana, 1970-1985. (Datos porcentuales).

	Gasto social a res- to de trabaj. y - otros en gasto so- cial interno.	Gasto social a res- to de trabaj. y - otros en PIB.	Gasto social neto a resto de traba. y otros en gasto social interno.	Gasto social neto a resto de traba. y otros en PIB.
1970-75	82.0	12.3	46.3	1.3
1975-78	82.4	12.2	-14.5	-2.1
1978-82	83.5	15.3	16.9	3.2
1982-85	80.6	13.7	20.7	3.7

Fuente: Cuadro 7, Apéndice.

Queda entonces aproximadamente claro que parte de lo perdido por los trabajadores en calidad de asalariados y en el plano de la canasta básica, no lo pierden en una buena proporción de los trabajadores en su condición de no-asalariados. Y lo que pierden dentro de la canasta ampliada vía gasto social lo ganan como no-asalariados. Bueno, con la debida aclaración por las evidencias del Capítulo II de no poder separar los dos grupos ni teórica ni empíricamente; de todos modos las siguiente conclusiones ceteras de una estudio acabado de terminar podrían acompañar las bases de los anteriores acceveraciones (López, C.,; Fosley, A., Tokman, V., 1990): en 1978 los niveles de pobreza urbana llegaban al 44.0% de la población, en 1988 es el 38.0%. En las zonas rurales era el 80.0% y en este año 1988, 68.3.

Empero, si bien la "informalidad" urbana pasó del 52.0% entre 1980 y 1985, y subió a 56.0% en 1989, ella "... no significó aumento en los niveles de pobreza". Y en el sector rural "... aún cuando la pobreza se estancó, los pobres son hoy menos pobres"; aún cuando el gasto social continuó su descenso a "cerca del 7.6% en 1988 como proporción del PIB". En este sector "... los ingresos provenientes de salarios o pequeña producción crecieron significativamente"

Quedan aspectos del costo ampliado de reproducción en lo concierne a "las estrategias del capital", pero quedan justamente por rela

cionarse exactamente con el sistema salarial.

Con referencia al problema de estudio del "no-salarial", los asuntos de pertinencia pasan a los "mecanismos de lucha" en las Estrategias de Reproducción. Las evidencias que se acaban de ilustrar refieren algunos de los cinco mecanismos seriados arriba. Sin embargo, el "movimiento dentro de la canasta ampliada" es mucho más complejo y de mayor envergadura tanto en términos empíricos como su dimensión conceptual. Dado esto, han de dejarse para numerales subsiguientes "tamaño tarea", y pasar a preguntarse por ese concepto que ya invade la academia, la política económica, la política y los comentarios de la calle: el "sector informal". De hecho ya invade la presente discusión.

3.2. La "informalidad" y la reproducción no-salarial de fuerza de trabajo en desarmonía.

La pregunta por supuesto es en qué medida los estudios sobre la "informalidad" son o fueron importantes para la presente interpretación. Desde luego lo primero en resaltar es que proveyeron la mayoría de la información estadística. Y en segundo lugar, la copiosa información empírica sobre las estrategias de reproducción. Desde un punto de vista conceptual, pues la riqueza intelectual del debate.

Por otro lado, en Colombia siempre se ha supuesto que la "informalidad" no se restringe al sector urbano. Se entiende al sector rural con la llamada "agricultura tradicional" o "economía campesina". La información estadística recoge este hecho desde el segundo tercio del decenio de los años setenta. Cuando un estudio se restringe a lo urbano entonces lo especifica: "sector informal urbano". Empero no se encuentra uno que refiera explícitamente "sector informal rural". Sólo lo incluyen las estadísticas globales conjuntamente.

En efecto, el primer estudio que incluyó las economías familiares rurales dentro del "sector informal" fue el de Ocampo (1982). Después la Misión del empleo en 1986 (Ocampo, J. A. y Ramírez, M., 1987). Posteriormente el Departamento Administrativo Nacional de Estadística

tica en 1987 con base en la definición operativa última de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (OIT, 1987, p. 13). Así la Conferencia definió: "El sector informal comprende aquellas actividades independientes, en pequeña escala, desarrolladas con o sin trabajadores remunerados, que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y tecnología, y cuyo objetivo fundamental es crear empleos y generar ingresos para sus participantes; estas actividades se consideran como encubiertas en la medida que carecen de la aprobación formal de las autoridades y escapan al mecanismo administrativo encargado de velar por el cumplimiento de las leyes sobre salarios mínimos e impuestos, así como otros instrumentos similares relativos a cuestiones fiscales y condiciones de trabajo".

Siguiendo el anterior criterio el DANE definió como "sector informal" a "trabajadores familiares sin remuneración; servicio domésticos; trabajador por cuenta propia, excepto profesionales; empleados y obreros en empresas de 10 trabajadores o menos; patronos y empleadores en empresas con 10 trabajadores o menos" (DANE, Boletín 413, 1987, p. 183).

Nótese que la OIT no especifica o separa el sector rural o urbano. A su vez el DANE aplica desde entonces las "Encuestas de hogares" incluyendo al sector rural. Nótese también que el universo del presente estudio contiene al universo definido por el DANE. Este excluye a los "cuenta propia" profesionales. Sin embargo, en las estadísticas de "encuestas de hogares" aparecen y por ello se encuentran en el Capítulo II.

Empero esto no quiere decir que en todos los estudios haya habido un único criterio operativo, ni para el sector rural, ni para el urbano. En el caso de éste, algunos estudios restringen el universo a unidades económicas hasta con 5 trabajadores (FDI, 1989). Otros hasta 10 y otros hasta 20; los cuadros estadísticos del Capítulo II lo ilustran. Pero muchos presentan todos los estratos; el mismo FDI y las Fundaciones que se mencionarían en el numeral 3.4. En la amplia literatura de fuera del país ocurre lo mismo: con el mismo se nombran cosas diferentes (Rendón, T. y Salas, C., 1990). Con relación al sector

rural, si bien en Colombia no hay estudios que digan "sector informal rural", fuera de él hay criterios que también riñen con el criterio de OIT y del DANE: "hay informalidad... en los cultivos de los campesinos para el autoconsumo.." (Jeannot, 1990, p. 10). O sea que también con un mismo concepto se hace referencia a cosas distintas.

Asimismo, mientras la OIT asume que las actividades económicas del "sector informal" se hallan clandestinizadas con relación a la fiscalidad, la legislación laboral y comercial, el DANE no parte de ese supuesto. Nuevamente con un mismo término "sector informal" se hace referencia a fenómenos no coincidentes. En 1986 un estudio de barrio encontró actividades económicas familiares afiliadas a la Cámara de Comercio y con los trabajadores afiliados al SENA y al Seguro Social, y en el mismo barrio otras que no cumplían con todas o algunas de estas normas (Flor, A., 1987). La encuesta de julio de 1990 en una empresa pública mostró que el 21.0% de las empresas familiares tenían aprobación sanitaria y de Cámara de Comercio. El 32.0% tenía trabajadores, no a todos, con afiliación al Seguro Social (Téllez, N., 1990).

Por otro lado, unos estudios toman como unidad de análisis la empresa considerándola como la unidad económica y privilegian la factibilidad financiera de ella como problemática de la "informalidad". Otros toman la unidad familiar y las fuentes de ingreso. Algunas veces es el individuo, otras las actividades. Y a todo se le llama el "sector informal". Haber inducido las situaciones anteriores conducen a resaltar la importancia de discutir si la informalidad y el sector informal existen. En caso de que así lo sea, significaría que esa parte del nexo de reproducción de fuerza de trabajo no salarial por excelencia tendría quizá un comportamiento conforme a la homogeneidad teórica de un modelo conceptual determinado. Y entonces de ser así, habría que indagar si el resto del nexo se comporta con forma semejante.

Empero la situación anotada quizá sólo señale un problema de objeto definido que se solucionaría poniendo de acuerdo a todos los interesados en qué es lo informal.

Sin embargo el problema es mayor en la medida en que no ha habido una definición conceptual: solamente definiciones empíricas operati-

vas. O a lo sumo, lo informal" es lo que no es "formal". Es decir, una explicación por lo que no es. Pero, bueno; de ser así, qué es lo formal en términos conceptuales ?.

Desde luego antes de una pronta discusión teórica es necesario registrar que la inmensa heterogeneidad de la reproducción de fuerza de trabajo evidenciada en los capítulos I y II cuestionan el sustento empírico de la existencia del sector informal. No puede ser para menos el fenómeno del pluriempleo: un individuo intermitentemente asalariado y no asalariado, tanto en el mismo nexo no salarial como des de el nexo salarial P.E. Un hogar donde miembros de él alternan el salariado y el no-salariado. Individuos que simultáneamente serían "formales" e "informales". ¿Cómo agruparlos en un sector ?. Paralelamente, dos nexos imbricados donde el salarial P.E. apoya al no-salarial P.E. (es el caso de los asalariados que tienen simultáneamente actividades de cuenta propia).

O sea que habría trabajadores que al mismo tiempo serían "informales" y "no-informales". Pero es más, la existencia mayoritaria de diferenciales no significativos de ingresos medios en un "sector" con relación al otro, es una fuerte objeción a la funcionalidad sobre que la masa de trabajadores "informales" actúa como ejército de reserva; así como la supuesta existencia de intercambio desigual en favor del "formal", y que llevaría a transferencias de ingreso del "informal" a aquel. Finalmente de que la pobreza es un atributo exclusivo de los trabajadores del "sector informal".

En el Cuadro 32 se observan cuatro veces en que el ingreso promedio de los hombres es mayor en el "informal" y ocho veces en las mujeres. En el primer caso habrá sido el 23.5% y en el segundo 47.0% (la información completa se halla en el Cuadro 9 del Apéndice).

Quiere decir que al coexistir diferencias significativas con no significativas, y además, en el 23.5% y 47.0% es mejor el ingreso en el "informal", se puede decir que se daría y no se daría la "función" del "sector informal", de lo cual nada se puede concluir.

Por otro lado, los datos del trabajo de Echevarría (1986), basados en

Kugler, B. et al (1979), Homes, R. (1983) y DANE (1977), permiten -- fortalecer las bases del comentario anterior: la tesis sobre diferen- ciales de salario por desigualdad de intensidad de capital entre el "sector formal" e "informal" es cuestionable dado que "existen ambos fenómenos (idem. p. 20): sobre la base de que a mayor tamaño de em- presa, mayor intensidad, se comprobó que "... el ingreso mensual - promedio de trabajadores de empresas de diferentes tamaños (en los que se incluyen las "informales" de hasta 9 trabajadores), en ciudades - grandes, medianas y pequeñas, es prácticamente el mismo en todos los tamaños de ciudades..." (p. 20). Empero, los salarios de los traba-

Cuadro 32. Colombia: Ingreso mensual promedio de la población urba- na en los "sectores forma e informal", según nexo, años de educación y experiencia laboral (1975). (pesos).

Años educación	Años Experiencia	hombres .		mujeres	
		S.F.	S.I.	S.F.	S.I.
Total		5.324 (1)	3.887	3.044 (1)	2.166
0 - 4		3.060	3.210	1.706	1.541
	1 - 8	1.683	1.895	1.449	1.307
	9 - 15	4.247 (1)	2.740	1.566	1.591
	16 y más	3.105	3.740	2.309	2.166
5 - 6		4.566	3.782	2.402	2.526
	9 - 15	4.524	4.269	2.629	6.526
7 - 8		2.516 (1)	1.443	2.163	1.173
	9 - 15	3.739	3.473	4.597	4.753
	16 y más	7.963	5.836	4.657 (2)	1.666
9 - 10		5.1.8	4.161	3.211	3.985
	1 - 4	2.385	2.185	2.357	2.777
	9 - 15	5.813	5.992	4.633 (2)	5.962
	16 y más	7.518	5.601	4.242	9.000

Nota: Solo se transcriben los datos que tienen diferencia significa- tiva a 1.0% (1) y a 5.0% (2), con base en la prueba de dife- rencias de media, y cuando el ingreso medio en el "sector in- formal" es mayor.

Fuente: Echevarría, F. y otros, "El sector informal en ciudades inter- medias", CIDER-Uniades, Bogotá 1986, p. 24. Ver Apéndice, Cua- dro 9.

bajadores "... en el sector de alta tecnología (el cual... es... un- sector "formal por excelencia), son 4.66 veces más altos que en el - sector de baja tecnología (... sector informa)... " (idem., p. 21).

Pero igualmente, "... la tasa de retorno a la educación de los trabajadores será más alta en los sectores modernos" (Kugler, B., et. al. 1979). Así que si la misma hipótesis se afirma y se niega simultáneamente, de ello no se puede concluir nada. Pero sí que tanta pobreza hay en uno como en otro "sector"; y tan buena situación habría en uno como en el otro.

En segundo lugar, el "sector informal" cumpliría la "función" de deteriorar las condiciones de trabajo en el "sector formal" para que el grado de explotación aumente en éste; y la evidencia es que no se puede concluir una afirmación al respecto por tres razones:

1. Sabiendo como se discutió en el primer capítulo que, la incorporación de la mujer al trabajo fuera de la unidad familiar es signo de deterioro salarial del jefe del hogar, y sabiendo que la familia nuclear en el sector urbano es la mayoría (cap. I), la participación femenina en el empleo aumenta con el tamaño de la ciudad en el "sector informal" - de 15.2% a 37.1%, a 39.5% y a 42.4%, respectivamente desde las pequeñas ciudades a las mayores (ver Cuadro 33)-, y disminuye con el mismo en el "sector formal" entre algunos tamaños, aunque aumenta un poco la proporción en las grandes ciudades, ver el Cuadro 33. O sea, no porque aumente el "sector informal" se deterioran las condiciones de trabajo en el "sector formal" expresado en este primer aspecto.

2. Igualmente en el capítulo primero se expuso que el trabajo temporal revela desmejoramiento de las condiciones laborales. Si fuese cierta la "función" del "informal", a mayor proporción de éste en el empleo total, de conformidad con el mayor tamaño de la ciudad como se vió en el capítulo segundo, el empleo temporal en el "sector formal" aumentaría su peso porcentual en el empleo total del sector. Empero no es así como se ilustra en el Cuadro 34: el aumento del "sector informal" en el empleo total a mayor tamaño de la ciudad, lo mismo que en el trabajo temporal, no se corresponde con aumento del trabajo temporal en el "sector formal". Incluso, de acuerdo con que en este "sector" se hallan los independientes profesionales, que son los que más "jornadas temporales" tienen (Echevarría, otros, idem.,

p. 28), si se quitan la proporción cae aún más.

Cuadro 33. Colombia: Participación de la mujer en el empleo urbano por tamaño de ciudad y por "sector formal" e "informal" (1975).

Tamaño Ciudad (miles habit.)	"Sector formal"	"Sector informal"
Menos de 30	21.2%	15.2%
De 30 a menos de 100	25.2%	37.1%
De 100 a menos de 500	17.3%	39.5%
De 500 y más	28.2%	43.4%

Fuente: Echevarría, F. y otro, "El sector informal en ciudades intermedias". Op.cit. p. 30. Ver Apéndice Cuadro 10.

3. También en el capítulo primero se vió que la necesidad de incorporar miembros familiares al trabajo, adicionales al jefe del hogar es un signo de deterioro de las condiciones de ingreso de las familias. De acuerdo con el mayor peso porcentual del empleo "informal", debería ocurrir que la proporción del empleo de "no cabezas de familia" en el "sector formal" debiera acrecentarse. Bueno en efecto ello no es así: cae de 38.3%, a 23.9% y a 32.5% a mayor tamaño de la ciudad; ver el Cuadro 35. Luego sube a 42.1% pero no se compara con el aumento sistemático en el "informal".

Cuadro 34. Colombia: Proporción del empleo temporal por "sector formal" e "informal" dentro del empleo total de cada uno por tamaño de ciudad (1975).

Tamaño ciudad (miles habit.)	"Sector formal"	"Sector informal"	"S.l." en to- tal de empleo
Menos de 30	26.6%	29.5%	35.2%
De 30 a menos de 100	21.9%	33.7%	46.7%
De 100 a menos de 500	21.2%	38.0%	43.1%
De 500 y más	19.4%	43.6%	43.7%

Fuente: Echevarría, F. y otro, idem., p. 29. Ver Apéndice Cuadro 11.

Cuadro 35. Colombia: Proporción del empleo de no cabezas de familia por "sector formal" e "informal" en el empleo total del "sector" y por tamaño de ciudad (1975).

Tamaño de ciudad (miles habitantes)	"Sector formal"	"Sector informal"
Menos de 30	38.3%	25.1%
De 30 a menos de 100	23.2%	36.7%
De 100 a menos de 500	32.5%	39.7%
De 500 y más	43.1%	40.3%

Fuente: Echevarría, F. y otro, *idem.*, p. 33. Ver Apéndice Cuadro 12.

Por otro lado basta evocar el inicio del numeral 3.2 presente, para recordar que la OIT atribuye ciertas condiciones de clandestinidad a los trabajadores del "sector informal". Esto es importante porque, desde otro marco de referencia teórico, más exactamente desde el patrón de relación monetarista de la economía liberal, se ha construido el concepto de "economía subterránea", nacido en aquello de la "clandestinidad". Lo han mezclado con "lo informal" y de ahí en adelante le han atribuido al "sector informal" otro comportamiento funcional.

En efecto, supuestamente el "sector informal" crecería con el aumento de la carga impositiva. Y este crecimiento lo calculaban por su peso en el PIB. Un trabajo de este tipo fue realizado para la economía colombiana en 1988, aplicando uno de los métodos que hoy existen al respecto, e inspirándose en otro trabajo similar realizado en México en 1987. El de Colombia en FDI (Fundación para el Desarrollo Integral, Cali, 1988) y el de México por CEESEP (1987). Así al "sector informal" se le ha atribuido un comportamiento igual al de la "economía subterránea".

Su crecimiento se deberá a tres causas, en su orden decreciente: 1) impuestos; 2) reglamentaciones del Estado; 3) prohibiciones y corrupción burocrática. Así que el aumento de los impuestos como causa fundamental, hace aumentar la "economía subterránea" y al "sector informal".

La economía subterránea tendría cuatro componentes: 1) "actividades de refugio en sentido estricto" (Roubaud, F. y Navarrete, V., 1988, p. 43). Se trata de la fuerza de trabajo sustituida de su condición de reproducción no-salarial con o sin medios de producción, principalmente del nexo no-salarial rural P.E., o también puede provenir de la forma 5 de reproducción, ver Gráfico 1. El hecho es que el individuo no tuvo la oportunidad de seleccionar entre salariado, que no encontró o del cual fue expulsado, sino que LE TOCÓ. Es el caso del comercio y servicios ambulantes urbanos, o sea reproducción sin medios de producción. De manera que si LE TOCÓ, no hay ninguna causa impositiva detrás.

2) Actividades artesanales y pequeño comercio y otros servicios, todo en pequeña escala. Son los "cuenta propia" con trabajadores familiares. Son las actividades propias del "sector informal". Lo conforma una reproducción de fuerza de trabajo no salarial P.E., con medios de producción.

Se trata de individuos que han podido hacer una SELECCIÓN entre ser asalariado y no serlo. De hecho fue entre un salario y una "ganancia" esperada superior. Así que, más que la carga fiscal. "... es la perspectiva de un salario ridículo lo que motiva..." optar por lo "cuenta propia".

Entre este contingente, un número determinado no se registra en las cuentas nacionales "...no porque el impuesto sea demasiado elevado, sino porque hay ineficacia del Estado para captarlos" (Roubaud, F. y otro, idem., p. 43). Las actividades rurales que tiene problemas de registro estadístico también están ahí.

Ahora bien, siendo que son "cuenta propia", ahí deben encontrarse también los "independientes profesionales". Pero, es claro que su motivo de estar allí es por la naturaleza de su trabajo y la dinámica de la economía que genera a este tipo de "cuenta propia" de la "nueva clase media" como se explicó en el primer capítulo. "... es simplemente (y esto es válido para todo el "cuenta propia")... por una característica de la economías... en que no toda relación

de trabajo se hace mediante el régimen salarial..."(Roubaud, F. y otro, idem., p. 43). De manera que la causa de su existencia y aumento no es la carga fiscal.

3) Actividades o prácticas ilegales de empresas registradas. No son ya unidades económicas del "sector informal". "Se trata de empresas capitalistas que practican la evasión fiscal y son sumamente sensibles a las tasas de imposición"(idem., p. 43, subrayado ahora).

4) "Actividades propiamente ilegales"(p. 44). Su nacimiento y actividad de su naturaleza ilegal como la prostitución y los estupefacientes; no por razones de fiscalidad. Seguramente que si fuesen legalizados gustosamente pagarían los impuestos.

Así entonces, nótese, el "sector informal", esto es, los componentes (1) y (2), nada tienen que ver finalmente con los impuestos. Así que amén de los flagrantes errores técnicos en la econometría* de estos trabajos, las conclusiones de correlación entre la "economía subterránea" y los impuestos no son válidas para el "sector informal".

Entonces por ningún lado este "sector" es armónico ni "funcional" al "sector formal". Y en consecuencia no hay razón para preguntarse si todo el "nexo no-salarial P.E." tendrá "funcionalidad" o "armonía" con algunos de los modelos teóricos subyacentes en la discusión. Justo la desarmonía es palmaria. Faltaría por resaltar las conclusiones sobre todo del capítulo II en que, dada la inmensa heterogeneidad de la reproducción de la fuerza de trabajo, y en particular en el nexo de estudio, y por supuesto en el "sector informal", imposibilitan que empíricamente pueda existir este "sector". Y se está haciendo referencia a éste en el entendido de OIT y DANE para toda la economía. Empero se con-cluía también en el mismo capítulo la necesidad de abandonar ese concepto cerrado de "economía campesina" significando la "economía de los pequeños productores agrícolas"(Rivera, 1990, p. 274), o como una "economía familiar de aislados agricultores"(idem.). La amplísima heterogeneidad, la multiplicidad de actividades en la organización social de unida

* La ecuación base tiene coeficientes de varias variables estadística mente no significativos e incoherencia de signos. El coeficiente de la carga fiscal deja de ser significativo al cambiar el período. La estimación del tamaño de "economía subterránea" es dependiente del período con nivel "ideal" de carga fiscal. Al agrupar el país con otros, el coeficiente de correlación entre carga y tamaño se reduce (Roubaud, p52).

des familiares rurales, que se enlazan con lo urbano, hacían necesaria otra conceptualización que represente la realidad descrita en el capítulo segundo; como por ejemplo que el ingreso no salarial es más atractivo que el salarial, no sólo económicamente sino socialmente; la consiguiente sustitución de salarios por no-salarios; por ello la regulación de fuerza de trabajo y la inexistencia de oferta laboral individual. Los ejes centrales de la reproducción del campesinado se han diversificado; cada vez sus estrategias fueron pareciéndose más a las de los trabajadores "informales" urbanos. Así el mundo campesino no debiera ser estudiado únicamente a partir de lo rural. Quizá por ello el debate campesino quedó sin vencer, como dijo Arturo Warman (1988). Empero los avances en la investigación, han continuado felizmente sin buscar determinates generales, como él lo dice. Sin buscar características permanentes y encasillamientos en leyes de tipo generales. Por fortuna se han encontrado con la diversidad y la pluralidad de la vida campesina, la heterogeneidad, la multiocupación, ..., es decir, una economía campesina distinta a la que definió la economía política aunque nunca la estudió, ni la debía estudiar (Naredo, 1987). La heterogeneidad de la reproducción rural de la fuerza de trabajo es la heterogeneidad de la economía campesina; y por esta vía lo mejor es abandonar ese prurito de uniformar y unidimensionalizar su interpretación. Así no hay UNA economía campesina; hay una multiplicidad de economías familiares rurales lo mismo que en el sector urbano, una amplísima variedad de economías familiares en las cuales aproximadamente, e intermitentemente, coinciden la unidad de consumo con la unidad de generación de ingresos. Bien, pero esta discusión se retoma en el numeral 3.5. Seguidamente es necesario aclarar que la inexistencia del "sector informal" únicamente ha sido discutida en términos empíricos; hace falta una discusión conceptual.

En efecto, el concepto de "sector informal" (por supuesto con un carácter eminentemente empírico y operativo), es dependiente o derivado de "un algo" que se toma como referente (Mires, 1988, p. 28) — siempre se le "definió" por lo que no es—. Ese "algo" es un otro: el "sector formal". O sea que sólo existe el "sector informal" si existe el "sector formal". Por ello la desaparición de éste lleva-

ría a la desaparición del primero.

De otro lado, la idea de "informal" sugiere un concepto comparativo: coteja al de "sector informal" con el de "sector formal". La referencia al primero, forzosamente coteja lo que es originario, o sea de lo cual se derivó él, esto es, el "sector formal".

Sin embargo, el concepto de "sector informal" no es antagónico del "sector formal"; no es su contrario. Solamente que no se ajusta a las normas del "sector formal" o dicho de otra forma, no niega las reglas de éste. O sea que aquel no es a negación de éste.

Ahora bien, en tanto la idea de "informal" es comparativa de "lo informal" y de "lo formal", es decir, el "sector formal" existe en cuanto comparado con el "sector informal", entonces también el concepto del "sector formal" es derivado del de "informal". Es también dependiente pero no dicotómico de él. Entonces el "sector informal" existe si el "sector formal" existe por ser derivado y no contrario a él. A su vez, el "sector formal" existe si el "sector informal" existe por ser dependiente de éste y por no negarlo.

Por lo tanto, para saber si existe el "sector informal" es necesario saber previamente si existe el "sector formal". Y para saber si existe el "sector formal" es necesario saber previamente si existe el "sector informal". Esto es por supuesto una inconsistencia lógica.

Alguien como Jeannot (1990) dice exactamente que la "informalidad" existe pero nunca es un sector. (p. 10); es una "lógica", dice. Entonces, cómo es que "lo informal" es una lógica?. Y, en verdad sí lo es?.

Acá hay división o controversia: para algunos sí es una lógica; los campesinos tendrían una lógica propia; y los "informales" urbanos también y sería aproximadamente la misma. Para otros no puede serlo por cuanto no puede haber en el sistema más de una: la lógica del mercado; la lógica de las categorías económicas capitalistas. Esa

fue la disyuntiva de Kautsky (Procacci, G., 1981); este es el fondo académico del debate entre Chayanov y su escuela con los leninistas (Chayanov, A., 1974, 1981; Heynig, K., 1982); el mismo entre "campesinistas" y "descampesinistas" (Feder, E., 1981); el mismo entre algunas corrientes dentro de los estudios sobre "informalidad".

Por supuesto que hay niveles del debate; un nivel es evidentemente estadístico; otro es el de contenido teórico. El trasfondo conceptual es el funcionalismo: si el desarrollo capitalista pudiera eliminar al "sector informal", a "la economía campesina", "la informalidad", la forma no-salarial básica P.E., la forma "no-valor" de reproducción, lo haría. Si no puede, es entonces porque le es útil: para Vergopoulos (1977) el campesinado cede a la sociedad la renta de la tierra; para Margullis (1979) proveen a la sociedad de productos baratos dado que sólo venden al precio de producción. En general, el debate entre autonomía o independencia (Sethuraman, 1976; De Soto, 1987; Samper, 1980) y subordinación (Quijano, 1974, Nun, 1969; Peatie, Lisa, 1979); entre los dos y articulación (Frankenhoff, 1967; Bienefeld, 1974; Mac Gee, 1973; Moncayo, 1978) con sus mecanismos de explotación directa (Wecks, 1973; Mac Gee, 1973; Vilar, Pierre, 1975) o indirecta (Portes, 1978; Ayala 1978; Benton, et. al., 1989), ver en el Apéndice "una nota breve sobre los puntos centrales de la discusión". La molestia es, por qué no pasa el nexo no-salarial P.E. a la subsunción real al capital; por qué "lo atrasado" no sucumbe ante "la modernidad". Por qué no sigue su curso "el deber de cumplir" con un papel histórico. Todo se reduce a una disyuntiva sobre la funcionalidad, sobre la armonía y la desarmonía. Las evidencias vistas hasta el momento durante los veinte años es de desarmonía, de disfuncionalidad.

Pero se citaba arriba que si bien no existe el "sector informal", sí existe la "informalidad" (Jeannot, 1990). En efecto, procede una pequeña discusión: Arriba se decía que el concepto de "informal" no es antagónico de la "formal"; no es su contrario. Solamente no se ajusta a las normas de lo "formal"; o sea que no niega las reglas de éste. Por lo tanto si los trabajadores "informales" se esparsen entre los "formales", esto es, si se confunden entre éstos,

sólo serían trabajadores. Sólo serían identificables uno a uno por lo que no son: por no ser "formales", pero el hecho de estar dispersos impide su identificación como grupo. Nótese que están dentro de la sociedad "formal" por no ser contrarios a ésta.

Si se agrupan compartiendo un mismo territorio en forma asociada, con vínculos entre sí, identificables por supuesto como masa, entonces dejarían de ser simples individuos y conformarían el "sector". Sin embargo forman parte de la sociedad común con "los formales", hay relación de pertenencia; ambos pertenecen a la misma sociedad; no son antagónicos ni separados, porque los conceptos son así.

Pero, es más: el concepto de "informal" sugiere que la existencia del "sector informal" surge desde dentro de esa "sociedad formal" que los dos comparten. Entonces, de dónde nace el concepto de "sociedad formal" ?

Para saberlo es necesario acudir a "la ciencia", esto es, un sujeto que controla el mundo, puesto que lo distingue todo; lo clasifica, cree en el orden de las cosas, y sobre todo, puede representar la realidad por medio de modelos simplificadores. Los modelos por supuesto han sido razonados; y el razonamiento ha sido objeto de estudio continuo. Así que el contenido racional de los modelos no es objeto de duda; y la autoridad de "la ciencia", a toda prueba! esto es, distingue, clasifica, califica, ordena, representa y controla. Entonces "la ciencia" es "un lente" por medio del cual se observa a la sociedad para calificarle su grado de "formalidad".

Este "lente" asegura que "lo racional" se halle "limpio" de mitos; que asegure el orden de las cosas tal como la ciencia los clasifica, que la razón esté exenta de fantasías; que sea evidente la dimensión entre lo "mínimo" y lo "máximo", que califique entre lo "bueno" y lo "malo".

Así que con base en ese "lente" de lo racional se determinan reglas, criterios y valores; él contiene el juicio moral; la capacidad de medir límites, y de ver el estado del orden. Es decir mecanismos

que revelan los atributos de "lo formal".

Entonces ser "formal" exige un individuo sin miedos en lo económico; sin sueños fuera de este marco; sin conductas económicas nacidas en lo mítico ni en lo fantástico; sin deseos fuera de lo económico, "un verdadero monstruo", como dice Miras (idem., p. 30). Se trata del agente de decisión económicamente formal", ya sea trabajador o empresario; y sus conductas como consumidores, como oferentes de mano de obra al mercado laboral, como inversionistas, y como oferentes de factores materiales de producción. Uno de los mejores retratos de estos "agentes de decisión económica" se hallan en Koopmans (1980).

Quiere decir entonces que "el empresario formal ahorra para acumular capital y reinvertirlo en tecnologías cada vez más evolucionadas" (Miras, 1988, p. 30); paga puntualmente el salario justo; los seguros absolutamente necesarios, los impuestos, las cotizaciones a la seguridad social y las obligaciones prestacionales tal como la moral, las leyes y la justicia lo estatuyen.

El banco formal (y los banqueros) realizan transacciones financieras transparentes; no se inmiscuyen en actividades extremadamente especulativas; se ajustan igual y absolutamente a la moral y las leyes.

El obrero o empleado percibe salario justo; consume y ahorra igual que los demás consumidores para llevar en absoluto orden, y de conformidad con unas expectativas perfectamente encasilladas entre el mínimo gasto para el máximo provecho, y todo dentro de lo bueno para reproducirse como individuo, y el trabajadores para reproducir la fuerza de trabajo.

No hace falta repasar la historia periodística de Colombia en los veinte años para ver que la tal "sociedad formal" no existe. Esa monstruosidad no pasa de ser una visión ideal del sujeto científico a través de su "lente". Es una noción ideológica del deber ser de una realidad inexistente. Es "una abstracción superpuesta a la realidad" (Miras, p. 31). No existe entonces la sociedad formal de la cual derivar lo informal. Por lo tanto no existe la informalidad.

Véase entonces que "lo informal" y "lo formal" son cada uno un unicornio (Lautier, B., 1986, p. 23), con magistrales descripciones: de lo "formal" por Koopmans (1980), y de lo "informal" la inmensa literatura cuya síntesis se consignó arriba, y la rigurosa revisión de Rendón, T. y Salas, C. (1990). Esto es, algo no identificable; todo el mundo sabe qué es pero nadie lo ha visto.

En efecto, el unicornio es una fantasía; un personaje mítico. Entonces lamentablemente la ciencia tiene una fantasía y un mito de los que estaban limpias respectivamente la razón y la racionalidad.

Pero, que no existan ni el "sector informal" ni la "informalidad" significa que no hay otras lógicas? ¿es que existen pero no se llaman así? Los elementos de una discusión al respecto vienen sobre todo en 3.1. sobre que la reproducción de la fuerza de trabajo tiene dos procesos: los procesos de trabajo y los procesos de consumo. Adicionalmente, en las ubicaciones del capítulo primero se halla otro: las unidades familiares producen capacidad de trabajo no para el mercado como se produce una camisa. Esta discusión se desarrolla en 3.5.

Pero, sobre esos procesos de consumo, ha de tenerse en cuenta que se refieren a que el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo no se restringe a la canasta básica, sino que se extiende al llamado en el numeral 3.1. "costo ampliado", de donde sale la "canasta ampliada" de reproducción para cubrirlo- ver allí la ampliada canasta-.

De hecho la llama "explosión de la informalidad", que es ampliación de la reproducción no-salarial de fuerza de trabajo por excelencia, es crecimiento de la economía familiar. Ello representa costo de reproducción ampliado que se cubre con acceso no-salarial, en este caso, a una canasta ampliada, que está más o menos intangiblemente más allá de la canasta básica. Este acceso no es un camino quizá expedito por la vía de las negociaciones laborales; por cuanto ya salieron perdiendo como se vió en 3.1. con el gasto social. Es más un asunto reivindicativo que excede el sistema salarial propiamente tal: el acceso a ella en términos de tiempo contenido, uno es el que corresponde al de los bienes y servicios de la canasta de bienes de salario al estilo Ricard

diano (primera parte del costo en 3.1.), y otro es el que corresponde a la segunda parte del mismo (costo ampliado también en 3.1.), y que se cubre con el acceso al gasto social y/o privado-social.

Por lo anterior, si bien la "explosión de la informalidad" es "alboroto teórico" al estilo de "castillo de naipes", en la base hay un movimiento inusitado real de la reproducción de las economías familiares, no-salarial por excelencia, en connotaciones políticas de movilizaciones osadas, con características socialmente "peligrosas", como se verá en el siguiente numeral 3.3. sobre la movilización política por la canasta ampliada de reproducción

Entonces forzosamente después de ese desmoronamiento teórico de la "informalidad", pero en cuya base hay un movimiento real, debe seguir el examen de ese movimiento reivindicativo por la canasta ampliada, con alejamiento del acceso salarial y mayor acercamiento no-salarial, pero de ninguna manera como un hecho gratuito y fácil, sino a través de sorprendentes presiones por reconocimiento social y político.

3.3. El movimiento político dentro de la canasta ampliada.

El movimiento de los trabajadores de Colombia durante los decenios de 1970- 80 y 1980-90 en la persecución de una canasta ampliada de reproducción, no parece haber sido suficientemente comprendido; es más, en su momento fue vilipendiado.

En efecto, la crisis del movimiento obrero en la fase de los años setenta y ochenta suele caracterizarse primeramente como de movilización en torno de la huelga. Hay normalmente dos razones: la deficiencia sindical, y otra la represión política agenciada por el Estado y expresada entre otros mecanismos por la legislación laboral. El índice empírico de la crisis se halla en la disminución sistemática del número de huelgas. Después del exitoso movimiento obrero de los primeros dos tercios del decenio de los sesenta, como refiere Enrique Valencia (1984), viene una fase de crisis del mismo que se extiende hasta el año de 1974. Justamente entre 1967 y 1975

hay un largo periodo de altibajos huelguísticos que no pasó de registrar 70 huelgas por año y tuvo picos de 35. Nunca alcanzó los picos altos de 112 y 109 de 1966 y 1975 respectivamente; y es curioso porque se ubica en la fase de las grandes movilizaciones en todo el mundo (Cleaver, 1984).

En efecto, en el Cuadro 26 se puede observar que hubo una reducción en el número de huelgas de 1975 a 1980 en una proporción de decrecimiento anual de 11.6%. "Al iniciarse esta década el movimiento obrero se encontró a la defensiva... el efecto inmediato fue la caída brutal del número de huelgas, que en 191 sólo llegaron a 14 y en 1972 a 19... la clase obrera no tuvo la capacidad de hacer frente a la ofensiva combinada del Estado y las clases dominantes" (Valencia, idem, pág. 111). El diría adicionalmente que "... si tomamos sólo las huelgas realizadas en la industria, es evidente el descenso de la combatividad obrera a partir de 1968, ... 14 en 1971 y 18 en 1972" (p. 116).

La crisis de la sindicalización parece estar en la base del problema: "las huelgas casi siempre tienen lugar donde hay sindicatos. Su ocurrencia es por lo tanto limitada por el alce de la sindicalización" (Ayala y Fonseca 1981, p. 25). Continúan afirmando que los sindicalizados sólo constituyen una baja proporción: 18.0% de la Población Económicamente Activa, y aumenta a una tasa del 3.0% que no es mayor de la mitad de la tasa de expansión de aquella. Según Enrique Valencia la proporción es menor del 18.0%; se sitúa según él entre un 16.0% y 17.0% pero la tasa de crecimiento de la sindicalización es 5.0% a 7.0% por año, a pesar de lo cual fue inexistente la unidad en el movimiento sindical; efectivamente hay todavía cuatro centrales obreras fuera de los sindicatos independientes o pertenecientes a otras organizaciones políticas de izquierda diferentes al Partido Comunista.

La segunda razón de la crisis está entonces en la represión oficial y/o en el cerco político al movimiento obrero. Hay un hecho curioso sin embargo; el férreo control de las organizaciones sindicales por parte de los dirigentes patronalistas se debía relativamente a mediados de los años sesenta cuando una organización política de iz

Cuadro 36. Colombia: El movimiento huelguístico de los trabajadores, 1975 - 1980.

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1980</u>
Huelgas	109	58	93	48
Trabajadores en huelga (TH)	197,000	117,100	210,000	312,000
Horas de trabajo perdidas	1.700,000	2.128,000	4.697,000	8.125,810
Horas perdidas por trabajador	8 h 38 m	12 h 12 m	22 h 22 m	26 h 2 m
Población económicamente activa (PEA)	6.405,190	-	-	7.500,000
PEA ocupada	5.687.808	-	-	6.750,000
TH/PEA	3.1%	-	-	4.1%
TH/PEA ocupada	3.5%	-	-	4.6%

Fuente: Valencia, Enrique. "El movimiento obrero colombiano". En González, Pablo (Coord), Historia del movimiento obrero en América Latina. UNAM-Siglo XXI, México 1984, pp. 9-152 (p. 130). Y Rojas, Fernando, "EL movimiento obrero en Colombia" en Angulo, A., La situación social en Colombia, CINEP, Bogotá, 1979, pp. 91-111.

quierda comienza a gestar la Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC). En el primer tercio de los setenta germinan más sindicatos bajo el control de otros grupos de izquierda y la CSTC del Partido Comunista obtiene la personería jurídica. No obstante, la crisis de huelgas no cede. Se puede decir que el decenio de los setenta es la fase en la cual la izquierda obtiene mayor poder en el movimiento sindical de los últimos 20 años, sin embargo la crisis se agudiza.

Pero, igualmente es cierto que durante estos decenios, y desde 1968, el control político es mucho más fuerte. Enrique Valencia sintetiza que la crisis sindical se halla en parte en que el Estado es más sólido, menos necesitado del apoyo obrero (como en la fase de acumulación sustitutiva de importaciones) y por lo tanto es menos sensible a sus presiones. Efectivamente, el trabajador asalariado ya no se concibe como un puntal básico de la expansión de la "demanda efecti-

va", justamente proque el diagnóstico acerca de las deficiencias del nivel de actividad económica ya no es que se trata de un problema de demanda sino de oferta. Una segunda razón expuesta por el autor es que el frente bipartidista (el asocio exclusivo de los dos partidos políticos de la burguesía en el manejo del Estado) necesita menos del sostén sindical en esta fase. Paralelamente la gran prosperidad en el proceso de acumulación permitió que los empresarios negociaran directamente con los trabajadores sin recurrir al gobierno (Valencia, ídem. p. 111). Es un proceso de cambios en la gestión de la fuerza de trabajo expresada en el control político, que tiene su fundamento en los cambios en el proceso de acumulación y la manera como se expresan las formas de reproducción de la fuerza de trabajo. El control político tiene dos picos altos: La Reforma Constitucional de 1968 en la cual el Poder Ejecutivo o Presidencial acrecienta los mecanismos de decisión y ejecución y demerita la vía parlamentaria. El segundo es la expedición del Estatuto de Seguridad después de 1979 relegando la justicia civil a un segundo plano y elevando la justicia militar a la categoría de instrumento de primera mano para reprimir la insurgencia social que a todas luces estaba desbordando los marcos de la "democracia" que sólo podía permitir la movilización sindical legal y ordenada. Pocos años después fue derogada.

Un primer fenómeno digno de destacar es que el mayor índice de movilización sindical se presenta en sectores que justamente en esta fase emergen como líderes del proceso de crecimiento: el sector financiero y el sector servicios. Se trata del sector terciario en general o sea el espacio económico donde el nivel de actividad no opera con el objeto de incrementar la oferta de bienes, es decir, el sector improductivo. La proporción de huelgas en el terciario fue 56.0% de 1970 a 1973, y sólo 31.1% en el sector Manufacturero. Si de acuerdo a las cifras reportadas por Ayala y Fonseca (ídem, p. 31) en 1968 hubo 22 huelgas en la industria y 19 en el terciario, y en 1975 32 y 56 respectivamente, mientras en la primera mitad del primer decenio la tasa de crecimiento del movimiento huelguístico fue de 194.7% en el terciario y sólo 45.4% en la industria. Pero si se toman los datos interanuales, se tendría un promedio de 31.1% en la industria y de 87.0% en el terciario. Este vigoroso movimiento social en el sector se asocia al progresivo deterioro del nivel de vida de

los sectores medios que emergen "inusitadamente" (Samper, 1981). Por otra parte, las tendencias huelguísticas en la industria experimentan mayor crecimiento en las grandes empresas monopólicas de alta concentración, dado el bajo o nulo índice de sindicalización en la pequeña y mediana industria (Ayala y Fonse, idem.).

Esta observación hace oportuno destacar otros registros del Cuadro 36 según el cual, no obstante la crisis de huelgas, hay una expansión inusitada de las horas de trabajo perdidas, y la mayor liberación de tiempo (cese del trabajo) se da en el sector empresarial moderno, no es el subsector mercantil de la pequeña y mediana industria. Y a pesar del bajo índice de sindicalización la tasa de participación de trabajadores en huelga crece sobre la población económicamente activa total y empleada.

Estos dos últimos registros de singular importancia deben asociarse a lo siguiente: el bienio setenta-ochenta es característico de la movilización social en dos aspectos: los paros cívicos y la movilización por la propiedad, como expresión de la crisis del movimiento obrero y auge de la movilización de los trabajadores.

En efecto, a lo largo de la primera mitad del decenio de 1970 se registró la mayor movilización política del campesinado en la lucha por la tierra. Con base en el antecedente de que, del total de títulos los distribuidos por la Reforma Agraria de 1961 a 1968, sólo el 7.5% correspondió a adjudicación de tierras, y el 92.5% fue reconocimiento de títulos de propiedad a colonos posesionados, entonces este porcentaje es exactamente legalización de lo hurtado como un derecho a la reproducción de la fuerza de trabajo en la forma no-salarial para el asalariado. Las banderas de la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos eran: reforma agraria inmediata, tierra para quien la trabaja, tierra sin patronos, expropiación sin indemnización, eliminación de los intermediarios y usureros (Valencia, idem. p. 81). Así, "... después de esta oleada (refiriéndose a las gloriosas fechas del primer cuarto de los setenta) y de otras que le siguieron en los años más recientes, el campesinado logró conquistar casi tanta tierra como las 200 mil mezquinas hectáreas que no acaba de otorgar el

Instituto de Reforma Agraria durante 14 años de existencia" (Kalmano vitz, 1980, pp. 313 y 55, citado por Valencia, p. 82).

Por otra parte, las invasiones a tierras urbanas se hallan asociadas a la lucha general del pueblo trabajador: "las luchas urbanas en Colombia... han asumido muchas y virulentas formas de resistencia y de acción: invasiones de tierras, huelgas de pago de servicios, paralización de obras públicas, ataques al transporte público, desórdenes callejeros, saqueos, destrozos, pillaje, etc." (idem, p. 131). Es una lucha general por ingresos o fuentes de ingreso que no se hallan en el sistema salarial directo. Por ello desbordan el sindicato, la fábrica y el partido. Adquiere nuevas formas de organización "...como los paros cívicos, los comités de defensa de barrio, el control creciente de los Consejos Municipales" (idem, p. 132). Es una expresión de "lucha urbana antisocial... contra la propiedad" (p. 132).

Así durante el decenio de 1970 las marchas y paros cívicos, con la participación de diversos sectores sociales regionales en pequeñas y medianas localidades y en grandes ciudades alcanzó un auge sin precedente (Santana, 1988): 129 paros cívicos entre mayo de 1971 y octubre de 1980. El motivo básico está en demanda de buenos servicios públicos en acueducto, alcantarillado, salud, educación transporte y comunicaciones. "A partir de 1980 hasta 1988 su incremento llegó hasta un promedio de un paro cívico por semana" (Fajardo, F. 1990, p. 560).

El hito histórico de los paros cívicos en Colombia fue el de septiembre 14 de 1977: "... se trató de una vigorosa y profunda demostración de la insurgencia popular, que provocó la paralización del transporte, el bloqueo de las vías públicas, la ocupación de fábricas, el saqueo de supermercados y almacenes" (Valencia, idem, p. 133); fue una violenta lucha de clases.

El mismo presidente de la República caracterizó esta lucha tres años antes del suceso de 1977 diciendo que "las únicas amenazas que se vislumbran provienen de las luchas urbanas en todas sus formas: paros cívicos, atentados terroristas, criminalidad común, ocupación de

oficinas públicas, secuestros, incendios, pillajes y paralización de las vfas públicas" (Valencia, idem, p. 128 citando a Moncayo y Rojas 1978, subrayado propio).

El periódico El Tiempo decía al día siguiente del paro cívico nacional (El tiempo, septiembre 15 de 1977, Editorial): "El relativo buen suceso... -que sería necio desconocer- no puede tomarnos cruzados de brazos ante la evidencia de que los propósitos buscados han carecido de toda característica laboral... lo alcanzado por la huelga eminente y radicalmente política, debe servirnos de lección para entender cómo, en un momento dado, se nos puede tomar por sorpresa y darle un viraje de 360 grados a la enorgullecida institucionalidad colombiana" (citado por Valencia, p. 133; subrayado propio).

Tan preocupante fue que el Presidente López Michelsan escribía en un Diario de circulación nacional así: "... no puede haber planeación ni gasto público cuando se vive a golpes de paro: paro cívico porque no funciona el acueducto en una determinada ciudad; paro cívico por el atraso en el pago de los maestros, paro cívico porque falta gasa en el hospital universitario de una y otra ciudad..." (López M. A., 1977).

El pueblo trabajador mostró la capacidad de superar los márgenes institucionales de la lucha sindical. La lucha social pasa a extenderse del proletariado de fábrica a los sectores medios y al campesinado; es una lucha por encima del salario. "Nunca como hasta ahora las organizaciones sindicales (anota Valencia) pusieron tanta distancia entre ellas, el gobierno y los partidos, no tanto por fortaleza propia cuanto por la confusión y el desorden por el que atravezaban ... nunca fueron tan evidentes y profundas las contradicciones entre las bases obreras y sus burocracias, precisamente en la medida en que se perdió la iniciativa y el movimiento obrero quedó colocado a la defensiva" (p. 117; subrayado ahora).

Lo que no parece tenerse claro es que al lado de los factores anotados se halla un problema más a fondo: el salariado, el sindicato y el partido, no definen ni movilizan la clase trabajadora; sencillamente porque no es esa su naturaleza pura. El pueblo trabajador, se defi-

ne sobre la base de la combinación de un salariado impuro para el capital, más el trabajo por cuenta propia a modo de generalidad, y con una dinámica de fuerte crecimiento de las actividades improductivas.

Se presenta una creciente articulación de las negociaciones laborales en relativo decrecimiento con las demandas por condiciones de vida de la población ligadas a la canasta ampliada. Hay una tendencia a unificarse los intereses reivindicativos del pueblo trabajador por encima de la fábrica en razón de que la mayoría de aquellas son más importantes que las atadas al salario. Los intereses de los asalariados se vuelven crecientemente dispersos en razón de la diversificación de las fuentes de ingreso paralelas al salariado, las cuales pueden ser más importantes que el mismo salario. Este es el fenómeno que no se comprendió en Colombia por los interesados en su debido momento alrededor del paro cívico y en general de las características de movilización política durante los años cruciales de los decenios de 1970 y 1980 y que se inscribe en la llamada crisis del marxismo: se condenó la virulencia de la movilización política de 1977 porque desbordó la disciplina sindical, la disciplina de partido, y principalmente, porque el gran contingente de fuerzas sociales que se sumaron "fuera de tono" al paro cívico, fueron los "desclasados"; los pronunciamientos políticos entonces sobre "el tono" de la movilización divulga las reservas sobre el mismo, y en últimas su condena. El descontento social y el "tono" de la explosividad ya había comenzado en 1970 cuando Rojas Pinilla "perdió" las elecciones y acaudillaba la emergencia de intereses POLÍTICOS de toda esta amorfa masa, y dibujada con el pincel de la matrícula esclerótica así: "ANAPO (Alianza Nacional Popular -el partido de Rojas) surge a partir del crecimiento de las fuerzas productoras que no han podido ser absorbidas por el sistema capitalista dependiente... son por tanto masas casi fuera del sistema de ideologización burguesa, las más atrasadas de la sociedad colombiana, los campesinos desplazados a las ciudades habitantes de los barrios de "invasión". Tales masas, de conciencia política y de clases mínimas, cuya productividad se halla marginada..." (Martínez e Izquierdo, 1972, pp. 70-71. citado por Valencia, idem, 1984, p. 104). Clarísimo, no han estado en la fábrica para que el partido y la burocracia sindical les difunda la ilustración

política. No en vano transcurrieron tantos años de ortodoxia. A lo que es crisis de la ortodoxia se le llama crisis del marxismo.

El movimiento reivindicativo y el movimiento político de la clase trabajadora de Colombia a lo largo del decenio de los setenta rebasó al sindicato y al partido político, dejando en el camino del mismo movimiento la estrecha explosividad del proletariado de fábrica, para depositar su contenido en un generalizado movimiento de la clase trabajadora en su conjunto: aquella que se amplía con formas de reproducción diversas en una profunda heterogeneidad.

"Curiosamente" se asiste a la fase en la cual el movimiento social es más SUBVERSIVO. La lucha por la tierra en el campo no es meramente una revuelta dentro de la caja del modo de producción precapitalista; es un asalto a formas de reproducción dentro del sistema capitalista por la administración del trabajo doméstico; así como lo es la lucha por la tierra urbana en tanto significa obtener un lugar dónde sembrar un espacio de reproducción de su fuerza de trabajo. Son asaltos al uso autónomo del trabajo vivo como lo es el asalto al tiempo de trabajo ya vendido por el trabajador -las "horas perdidas por el trabajador" que crecen a una tasa de 73.0% anual-.

Se trata de un asalto a medios de reproducción de la capacidad de trabajo que al no ser salariales, y por ello sin carácter capitalista y ser usurpados con violencia política, están subvirtiendo el clima racionalista del sistema. Lo ocurrido en esta fase del estudio, en términos de la historia del movimiento de la clase trabajadora, no debe ser visto como aquella de las víctimas del proceso capitalista solamente; es también aquella que puede subvertir las bases del mismo sistema en lo más hondo de sus cimientos porque es un asalto al tiempo de trabajo, expresado en los ingresos y fuentes de ingreso, hurtados de la sombra del salario. Fue una fuerte presión sobre la segunda parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en su componente del trabajo vivo administrado en la labor doméstica y también sobre el trabajo vivo contenido en la actividad estatal.

En resumen fue evidente el decrecimiento de las reivindicaciones pun

tuales por el salario directo, y más por la canasta ampliada en una movilización pluriclasista por formas no mercantilizadas de satisfacción de necesidades que subvirtieron las reivindicaciones individualistas, sindicales y partidistas de tiempos pasados cuando el Estado dirigista, el sindicalismo y los partidos creían vivir la "inexorable" unidimensionalidad de la reproducción de la fuerza de trabajo.

3.4. El apoyo a la canasta ampliada.

La Fundación Carvajal en Cali inició en 1977 el Programa de Asesoría a Microempresarios el cual se imitó en Bogotá con la Fundación "Compartir", en Medellín con la Fundación Fabricato, en Bucaramanga con FUNDESAN, en Manizales con la Corporación para el Desarrollo de Caldas; Tulúa con la Fundación Carlos Sarmiento Lora; Pereira con la Asociación de Pequeños Industriales; Ibagué con la Asociación para el Desarrollo del Tolima; Buenaventura con el Programa de Desarrollo de Buenaventura, Cartagena con el Servicios Nacional de Aprendizaje (SENA), Pasto con la Corporación Financiera Popular y Popayán y Barranquilla con las Cámaras de Comercio.

La asociación entre las acciones del Estado y la empresa privada es apoyo al "sector informal". El Estado en particular "... se ha propuesto actuar directamente en los siguientes campos" (Murillo, 1982, p. 8):

- a) "desarrollo de mecanismos de intermediación financiera que faciliten a la economía "informal" un mayor acceso a las líneas de crédito;
- b) "impulso a la transferencia de tecnología a las empresas del "sector informal";
- c) "mejoramiento de la calidad de la gestión empresarial";
- d) "impulsar una "mayor integración al mercado".

Ha de destacarse el papel de un Organismo público fundamental de apoyo al "sector informal", el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) - pues su papel básico se orienta a la capacitación de los trabajadores

tanto urbanos como rurales. El presupuesto de funcionamiento proviene fundamentalmente del 2.0% obligatorio que debe hacer el sector empresarial sobre el total de su nómina. Probablemente sea sólo una deducción sobre aquel 40.0% del Cuadro 1 que sólo recibe salarios puesto que quizá el otro 40.0% (que es el 43.7% de las familias) sean asalariados temporalmente, o asalariados no declarados y por lo tanto de ellos no harían "aporte al SENA".

A su vez, los trabajadores deben aportar de su salario el 2.0% para financiar al SENA, más el 2.0% de la nómina que aporta el Gobierno. Sin olvidar que como Instituto Descentralizado debe ahora incursionar en el mercado de capitales para obtener financiación y capitalizarse (efecto de la doctrina de "reducción del tamaño del Estado").

El SENA opera con sus Programas Móviles, Urbanos y Rurales prestando capacitación a los trabajadores del "sector informal" de la economía: "La población objeto de los Programas Móviles... la constituyen los grupos de población ocupados en condiciones de informalidad (113, idem, p. 8). Así el Estado posee a nivel de la Presidencia de la República una "Secretaría de Integración Popular", sin rango de Ministerio, que ejerce una función coordinadora y evaluadora de las actividades del SENA y del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. "Esta entidad... contribuye a la ejecución de la política de fomento al sector informal".

Con respecto al sector privado, Carvajal es una de las grandes firmas de la industria manufacturera que inició su apoyo explícito al "sector informal" en 1977. De acuerdo a la producción de 1968 se clasifica como una empresa nacional (Matter, p. 148). Sin embargo, es finalmente un subgrupo financiero quizá; se le llama Grupo Carvajal y Cía. y se califica como Impresores Asociados. De ahí que se halle vinculado a la Editorial Norma para la edición en español de la revista del Fondo Monetario Internacional "Finanzas y Desarrollo". Está asociado además con la firma Publicar, y era entonces propietario del 4.0% de los activos de Cartón de Colombia, una empresa de la cual la Container Corporation norteamericana ponía el 66.8% de los activos. (Melo, 1976 y 1980). Las cifras siguientes corresponden a esta fuente, salvo anotación en contrario. El grupo financiero Sura

mericana propietario del 2.0% por medio de Suramericana de Seguros. Por su parte la firma es propietaria absoluta de Pulpapel (Celulosa y Papel de Colombia), y de Concesionaria Forestal del Pacífico, una empresa maderera que opera en las selvas de la costa del Pacífico en asocio con Pick-up, empresa multinacional que produce palillos de dientes Pick-up y los durmientes para líneas férreas con destino al mercado internacional. En calidad de oligopolio conforman estas firmas un mercado monopsónico para la oferta de madera que explotan los campesinos en la selva (Libreros, 1978). Está asociada además con Propal (Productora Nacional de Papel) con el 86.5% de los activos y la cual pertenece en su totalidad a la empresa trasnacional Grace. Asimismo posee el 86.0% de la firma Reforestadora del Cuaca.

El Grupo Carvajal además se ocupa del ensamblaje nacional de Facit y Texas Instruments; se halla asociado con las familias Eder, Sardi, Bedout y Uribe del Grupo Financiero Vallecaucano; y además posee el 100.0% de los activos de las siguientes firmas: Publicar de Costa Rica, S.A., Tecan, S.A. de Ecuador, Litocomercial, S.A. de Panamá, Corporación Gráfica de Puerto Rico y, de Premolca y Molana, S.A. de Venezuela.

La Fundación "Compartir" posee su base de operaciones en la Corporación Financiera de Ahorro y Vivienda Colpatria de Bogotá, que se halla asociada al Grupo Financiero Gran colombiano por medio de Ospinas y Cía. con un dominio del 10.0% de los activos, igualmente posee relaciones con el Grupo Santo Domingo a través de Inversiones Inmobiliarias La Nacional, y del Centro (Financiero) Internacional de Bogotá -con el 12.0% de las acciones- y con Cine Colombia por un 5.0% del control de activos. El Grupo Colombia, y el Grupo Santo Domingo poseen el 10.0% cada uno de las acciones de la Corporación.

La Fundación Fabricato pertenece a Fábricas de Tejidos FABRICATO, una de las grades empresas textiles con sede en Medellín. Tiene filiales en varios lugares del país. El Grupo Financiero Bogotá poseía en 1977 el 4.0% de los activos a través de Colseguros; Suramericana de Seguros tenía el 2.4% (Grupo Suramericana); el Grupo Gran colombiano por medio del Fondo Gran colombiano con el 1.0%; Reasegu-

radora de Colombia, Seguros La Andina y Fondo Crecimiento con el 4.0%.

Fabricato a su vez poseía el 18.0% de los activos de la mayor firma textilera del país, Coltejer. Es propietaria absoluta de las siguientes firmas empresariales textiles: Filana (Compañía de Hilados de Lana), Paños Vicuña, S.A., Texmeralda, Textiles Panamericanos (PanTex), Riotex, Textiles La Montaña. Tenía el 75.0% de los activos de Textiles El Espinal, compartiendo con la Corporación Financiera del Tolima y el Instituto de Fomento Industrial (Paraestatal) que posee el 19.0%; y ENKA con el 6.0%, sobre la cual la empresa trasnacional holandesa Akzo Beitz domina con el 51.0% de los activos, repartiéndose el Grupo FEDECAFE el 28.0% y el Grupo Sramericana el 20.0%.

También Fabricato es dueña absoluta de Promisa (Productora de Máquinaria Industrial, S.A.); tenía igualmente el 8.0% de Industrias Apolo, el 21.0% de Industrial Hullera, el 3.3% de la Corporación Financiera Nacional, sobre el cual el Grupo Morgan de Estados Unidos y "otros extranjeros" tenía el 20.0% de los activos. Poseía igualmente el 15.0% de las acciones de la Corporación Financiera de Occidente y el 15.0% de la Distribuidora Nacional de Algodón (Diagonal).

Al sector de "agricultura tradicional" en específico, la Federación de Cafeteros brinda asistencia técnica, crédito y fomento del policultivo en la economía de la pequeña producción cafetera que en Quindío los trabajadores familiares del café en 1977 ocupaban el 15.0% del total del Departamento; en Risaralda el 21.0% del total de empleo (Ocampo, J. F., 1982, p. 6). De acuerdo con la misma fuente Bavaria en Nariño hace lo mismo donde la "economía campesina" ocupaba el 30.6% del empleo departamental; en 1980 el 31.6%. La Compañía Colombiana de Tabaco en Santander apoya la economía familiar tabacalera con el policultivo, donde ella daba empleo al 30.3% del sector rural (Ocampo, idem.). Fruco hace lo mismo en algunas zonas de Cundinamarca.

En resumen, es claro el interés de los Conglomerados Financieros,

en consonancia con entidades públicas, de apoyar determinantes de las fuentes de reproducción de la fuerza de trabajo mediante la forma no-salarial P.E., contenidas en una canasta ampliada como se explicó en el numeral 3.1. Entonces es coherente con el análisis de 3.2. en donde se registró que los trabajadores pierden participación en el gasto social como asalariados y la ganan como no-asalariados; y la conclusión de Solowsky (1980) de que quienes mejor participan del gasto social son los "informales".

Este segundo referente empírico de fundamental importancia es la asistencia privada y estatal y la reproducción no-salarial, y que "curiosamente" es una coincidencia por supuesto no gratuita, con el desmonte del Estado Asistencial. Es un apoyo privado y oficial a formas no salariales y mixtas de reproducción de la fuerza de trabajo, que revelan dos cosas al mismo tiempo: incapacidad del capital de convertir tiempo del trabajador en tiempo de trabajo, lo mismo que fuerza de los trabajadores por impedirlo, y simultáneamente estrategia del capital de usar trabajo doméstico gratuito.

Al lado del movimiento por la canasta ampliada, este referente cierra con aquel la dinámica empírica de la población trabajadora con sus estrategias de reproducción dentro del movimiento de la sociedad civil. Una irrupción dentro de ella cuyo detonante de mayor impacto fue el "paro cívico nacional" de 1977.

3.5. El proceso de trabajo y el proceso de consumo: la unidad de consumo y la de producción de ingresos en la canasta ampliada.

3.5.1. Unidad de Consumo y Unidad de Producción de ingresos.

El proceso de consumo se da en la Unidad de Consumo de la Unidad Familiar, y se compone de dos partes: la formación de necesidades, que determina la demanda de objetos y medios de reproducción, y la producción doméstica que los utiliza.

Los objetos y medios de reproducción han sido producidos con un trabajo promedio social, bien totalmente asalariado, o mixto o no-sala

rial. Este tiempo socialmente necesario se puede reducir, con lo cual bajaría el costo de reproducción de la fuerza de trabajo por ese concepto. Empero esta reducción puede darse en los medios y aumentarse en los objetos, con lo cual no se garantiza que el costo de reproducción baje; y viceversa. También depende de si ese tiempo ha sido solamente no-salarial, asalariado totalmente o mixto. En la fase de estudio por supuesto la mayor concentración para los productos de origen rural y algunos urbanos se da en la forma mixta del nexo no-salarial P.E.

La producción doméstica por su parte contiene trabajo vivo de la fuerza de trabajo secundaria en la unidad familiar.

La demanda de aquellos se expresa y la producción doméstica se realiza, al lado de la demanda de los bienes no comercializables o públicos que contienen trabajo vivo de la organización estatal para gestionar la reproducción de la fuerza de trabajo (ver el numeral 3.1.).

En condiciones de Unidades familiares con su fuerza de trabajo 100.0% asalariada, y sin otros ingresos, el determinante más importante de la canasta se halla en la fábrica, en el lugar de generación de los salario; por supuesto por las relaciones de contratación laboral con una tasa nominal de salarios exógena. La magnitud urbana estuvo alrededor de un máximo de 36.3% de las unidades familiares. En el campo al menos el 44.6% de las unidades agropecuarias dependientes; en las agrícolas alrededor de un 16.0%; y en la actividad pecuaria independiente alrededor del 34.0% (conclusiones del cap. 1). Los datos no pueden ser exactos por los rangos de salarización y no salarización (Cuadros 1 a 4); pero al lado de ese determinante se hallan también las estructuras de parentesco, las relaciones de amistad y solidaridad que conforman el nicho social de la reproducción y que ayudan a la reproducción biológica. Adicionalmente se encuentra el ambiente de condiciones políticas que dan asiento al movimiento de las unidades familiares dentro de la sociedad civil.

Además, y volviendo a los medios y objetos de reproducción, al lado de su desvalorización por intermedio de la productividad como se ano

tó arriba, también pueden valorizarse a través de la creciente incorporación de los servicios profesionales (diseño, publicidad, etc.) en su producción. Así mientras por la productividad se puede reducir el tiempo promedio, se puede aumentar por las exigencias de la "industria de la escasez".

Esos objetos de reproducción van al consumo de la unidad familiar por medio de la producción doméstica. Cuando no media ésta, cosa que es imposible que ocurra, sólo que casí nada se haga en casa, el trabajo vivo doméstico se reduce pero nunca se extingue.

Con el supuesto de 100.0% de la fuerza de trabajo familiar asalariada sin ingresos no salariales adicionales y trabajo doméstico mínimo, el tiempo laboral, el tiempo de descanso y el tiempo familiar (por supuesto también el lúdico, etc.) se supone que son separados son tiempos controlados con el reloj; colocados en sucesión; un encadenamiento disciplinario. El capital saca provecho de la disciplina laboral en productividad.

Cualquiera sea la magnitud del trabajo doméstico, el propósito de demandar bienes y objetos de reproducción, del trabajo doméstico para la reproducción biológica, de la utilización del trabajo vivo de la organización estatal, es producir capacidad de trabajo (ya sea producción y/o reproducción). Pero la producción de esa fuerza de trabajo no toma como punto de partida su precio de mercado, como sí ocurre con los bienes y servicios donde se toma la determinación de producir los según la referencia del precio de venta. O sea que no es el precio de mercado lo que determina la viabilidad de producir fuerza de trabajo: se produce porque hay que producirla, no porque vaya a venderse.

Pero es más, en la producción de bienes interviene el trabajo asalariado; en la producción de capacidad de trabajo no (al lado del consumo de objetos y medios de reproducción).

Los bienes circulan libremente en almacenes a disposición del demandante. La fuerza de trabajo no; su disponibilidad no es absoluta;

depende de su propietario y poseedor. En el capítulo segundo se evidenció regulación y también sostenimiento de esa circulación, tanto en el campo como en la ciudad.

La imagen conceptual de la teoría económica es: 1) la fuerza de trabajo circula libremente en función del salario e independientemente de su propietario; 2) su producción se realiza de acuerdo con la demanda y el salario; 3) el tiempo de trabajo es separado del tiempo de descanso, del familiar, etc.

La teoría neoclásica tiene una teoría de la economía familiar con oferta individual de fuerza de trabajo y sin relaciones sociales. La economía política no la tiene; sólo una transparencia. El motivo es que el trabajo doméstico no es trabajo para ella. Chayanov construyó esta teoría pero sin relaciones sociales. Ver Cap. I, numeral 1.1.4. sobre "economía familiar".

En la presente interpretación, 1) la fuerza de trabajo no circula libremente en función del salario y con independencia de su propietario. La unidad familiar la regula; y no hay oferta individual de mano de obra (cap. II). 2). Su producción se realiza independientemente del salario; es por atributos humanos. 3) Esa producción no tiene carácter capitalista porque no es realizada ni con trabajo asalariado, ni de conformidad con su precio de mercado; por ello no tiene como punto de partida la obtención de un beneficio (cap. I).

Ahora bien, cuando la fuerza de trabajo familiar es menos del 100.0% asalariada, y menos del 100.0% no-asalariada, la unidad de consumo convive con la unidad de producción para generar ingresos con y sin medios de producción. Se tiene entonces una unidad familiar que con tiene unidad de consumo con unidad de producción de ingresos. El universo en Colombia para el sector urbano en el período de estudio fue 43.7% por lo menos. En el sector rural 39.0% aproximadamente en actividad agropecuario dependiente; en actividad agrícola alrededor del 53.0% y en actividad pecuaria independiente algo más del 48.0%. Por supuesto sin pretender exactitud en los datos en razón de los rangos—recordar los Cuadro 1, 2, 3 y 4, cap. I.

En la unidad de consumo pueden intervenir medios y objetos de reproducción-valores de cambio, y medios y objetos de reproducción -valores de uso si parte de la producción que proviene de la unidad de producción de ingresos no se comercializa. El trabajo doméstico puede ser amplio o mínimo.

Igual que en el primer caso, la demanda de medios y objetos de reproducción-valores de cambio y/o de uso se expresa al lado de la de los bienes no comercializables con trabajo vivo del sector público. Paralelamente se realiza la producción doméstica con trabajo vivo. Así está la canasta ampliada.

Empero, en contraste con él, aparecen ahora dos determinantes en el proceso de trabajo conviviendo: las relaciones de contratación laboral en la fábrica (nexo salarial P.E.) y paralelamente las relaciones no salariales en la unidad de producción familiar se es cuanto propia o trabajador familiar. Si es asalariado en ésta paralelamente, este trabajador comparte la suerte de la unidad de producción familiar; horarios flexibles y jornadas variables según las acciones de diversificación de actividades de "hacerle a todo", por tener que actuar "contra pedido"; solidaridad con el riesgo; inventiva en la prolongación de la vida útil de los medios de producción. Se hace partícipe de las dificultades, restricciones y éxitos. Este trabajador principalmente siente que su suerte depende de su propio trabajo; se halla muy cerca de su producto, todos; jefe, familiares y asalariados (si los hay) son solidarios con el riesgo; partícipes de la adaptabilidad al "contra pedido", de la diversificación de la exploración. Todos comparten el sentir de conservar la fuente de empleo, más que de obtener ganancia. Por ello si el ingreso mejora (por aumento de precios) no es extraño que se disminuya la intensidad del trabajo, y cuando tiende a deprimirse aumenta.

Adicionalmente, esta actividad laboral se caracteriza por la combinación de las relaciones abstractas del mercado (como se han descrito) con las simultáneas relaciones personales concretas de su vida familiar: no hay separaciones radicales o tajantes de los tiempos labo-

ral, de descanso, lúdico, familiar, de las invocaciones redentoras, del dolor (Vázquez, E., 1988, P.4). Al contrario se entremezclan en variaciones de sus acentos.

Pero, esta característica es mucho más acentuada cuando la reproducción es 100.0% no asalariada. En el sector urbano el 20.0% de las unidades familiares; en el sector rural, en actividad agropecuaria dependiente alrededor del 16.0% por lo menos; en actividad agrícola al go como 31.0%, y en pecuaria independiente por lo menos un 18.0%. Por supuesto son datos aproximados por los mencionados rangos; Cap. I, Cuadro 1 a 4.

Bien, esta lógica riñe con la del primer caso donde se separan estos tiempos como una exigencia de la disciplina laboral para el capital. El problema se halla en que, con la expansión del trabajo temporal, con una alta proporción de la forma mixta de reproducción, esa conduc ta laboral se ha generalizado en las relaciones laborales.

Con mayor razón ahora, al lado de estas relaciones laborales de repro ducción mixta de las unidades familiares, se hallan las relaciones de parentesco, de amistad, de solidaridad y el ambiente de las condiciones políticas para expresarse como individuos en esas relaciones abstractas del mercado y concretas de las personas, con superposición de los tiempos. Esta superposición se halla en el paralelismo de la unidad de consumo con la unidad de producción en la unidad familiar; y los trabajadores asalariados en éste identificados con su lógica. Todos llevan e introducen en la temporalidad laboral un alto contenido de autonomía: su autonomía de entremezclar los tiempos.

En general, en las formas no salariales de percepción de ingresos, se reproduce aquella lógica de la no separación de los tiempos; o mejor, de su no encadenamiento disciplinario. Así que si se recuerda que aún en los sectores asalariados de más altos ingresos se presentan los no salariales (conclusiones del cap. II), entonces hasta allí ha penetrado la lógica mencionada del no-asalariado. Seguidamente se hade resaltar que las unidades familiares tienen como objetivo producir fuerza de trabajo con base en la unidad de consumo. Para ello lo ha-

será mientras sea mixta, el esfuerzo de la unidad familiar a "Q" no es en sí misma por la producción material como la necesidad de formar y mantener la capacidad de trabajo. Como la producción de fuerza de trabajo es independiente del precio de mercado, la actividad económica en la unidad de producción no tiene necesariamente el objetivo empresarial de producción de mercancías con ganancia. Entonces el objetivo de la unidad de consumo se sobrepone al de la unidad de producción material, porque el de reproducir la fuerza de trabajo se sobrepone al de producir ingresos con base en "Q"; sin tener el de aquel un objetivo prefijado de adecuar un objeto para la venta: fuerza de trabajo.

Dondequiera que el porcentaje de reproducción salarial se de en paralelo al de reproducción no-salarial, los trabajadores reproducirán sus "instintos" culturales de la autonomía mencionada. Lo cual quiere decir que el propósito de producir un "no-valor" se sobrepone al de producir valores.

Así a medida que el procedimiento analítico aleja la forma de reproducción de 99.9% asalariada a 70.0%, 50.0%, se tendrá que "Q" va ganando peso en el esfuerzo de la unidad familiar. Esta última ocurre cuando la reproducción se vale del 50.0% salarios y 50.0% de ingresos de cuenta propia. De todos modos el objetivo del esfuerzo sobre "Q" sigue subordinado al de reproducción de fuerza de trabajo.

El procedimiento sigue a 30.0% asalariada, o 70.0% no asalariada; 0.1% asalariada o 99.9% no-asalariada en lo cual "Q" va ganando cada vez más representatividad en la unidad familiar para que C cumpla el objetivo de reproducir la fuerza de trabajo. O sea "Q" cada vez va copando más las necesidades de "C"; ver el Gráfico 5. Empero, el objetivo en "Q" continúa subordinado al de "C" que es el de producir capacidad de trabajo.

Cuando se llega a la forma de reproducción 100.0% no-asalariada, "Q" coincide exactamente con "C" para su objetivo. La racionalidad de la unidad familiar continúa siendo la descrita: producir una fuerza de trabajo independientemente del precio de mercado; más por atributos

humanos y sin pretender con ello obtener ganancia. Como el objetivo de "Q" está ya al nivel de "C", el propósito sobre ella es producir ingresos para la reproducción de la fuerza de trabajo. O sea, el objetivo de producir un "no-valor" coincide con el de producir valores.

Esta estructura teórica es la explicación de por qué en Colombia la ayuda al mejoramiento de las "unidades informales" (López, M., 1988) como política estatal para el empleo, "no aumenta el empleo de gente de fuera de las unidades informales", sino que se acrecienta el empleo familiar y se hacen mejoras internas: lo cual es un desdoblamiento en su interior, no una acumulación. O sea, la unidad de producción de ingresos se halla subordinada a la unidad de consumo para reproducir fuerza de trabajo. Tortajada (1986) dice que es una "lucha exitosa de las unidades familiares".

A su vez, digno es de resaltar que, a partir del momento en que "Q" ingresa teóricamente al lado de "C" para reproducir fuerza de trabajo, el trabajo doméstico aparece comprometido con "Q", convirtiéndose en el elemento que unifica las dos unidades "C" y "Q", produciendo una intersección, lo cual da una racionalidad sui generis a todo el conjunto: producir un "no-valor" como norte, con todo lo demás subordinado a ello.

Una vez que "Q" excede a "C" porque reproduce integralmente la fuerza de trabajo familiar, y queda excedente, "Q" gana predominio sobre "C" y entonces el esfuerzo de la unidad familiar va sobreponiendo el de producir ingresos en la unidad de producción, sobre la unidad de consumo para reproducir fuerza de trabajo. Lo cual significa que el objetivo de producir valores se va sobreponiendo al de producir "no-valores". Este esfuerzo comienza con la utilización de fuerza de trabajo asalariada pero ya en función de tal excedente. Y así se halla una creciente separación "hacia arriba" de la unidad de producción sobre la unidad de consumo, con lo cual irá apareciendo la diversificación de la separación de los tiempos como exigencia a los asalariados. Estos lo aplicarán si sus unidades familiares tienen el 100.0% de su fuerza de trabajo asalariada. De lo contrario llevarán su cultura de la autonomía en sus carnes; así que no hay la garantía

de un sendero lineal acumulativo. Como se concluía en el segundo capítulo: ni campesinos ricos se vuelven empresarios (burgueses) ni campesinos pobres se vuelven proletarios. En el nexo no-salarial urbano se reedita esta característica.

La teoría económica sólo se ocupa de la unidad económica de producción material de ingresos "Q", finalmente. Por ello su preocupación siempre es su factibilidad financiera. Deja de lado la unidad familiar de consumo entendida para producir fuerza de trabajo, por fuera de la factibilidad financiera - de hecho la teoría neoclásica había dicho que el consumo era un suceso intermedio y no final.

En la medida que se analice "C" al lado de "Q", adquieren personalidad conceptual los factores no económicos en la reproducción de la fuerza de trabajo. Y particularmente la producción de un "algo" que no posee valor. Por lo tanto es una racionalidad que no se halla determinada por propósitos mercantiles.

El economicismo de la teoría económica peca por defecto al no considerar el trabajo doméstico más allá de la factibilidad financiera de la unidad económica, y del individualismo racionalista que riñe con las evidencias consignadas en el capítulo II.

La sugerencia que se hace en la presente interpretación específica que en la medida que la unidad de producción de ingresos está subordinada a la unidad de consumo de reproducción, y ésta será siempre bajo la forma de reproducción de fuerza de trabajo (f.R.F.T) mixta y/o no-salarial pura, incluso con excedente, hasta un "nivel indeterminado" que se puede señalar como ">" en

$$100.0\% \text{ salarial } > \text{ f.R.F.T } \leq 100.0\% \text{ no salarial}$$

la autonomía de entremezcla de tiempos (tiempo laboral, de descanso, lúdico, familiar, para creencias, para fantasmas, para lo mítico, etc.) invade la unidad de producción de ingresos. Y esta lógica se trasfiere a los trabajos salariales temporales, e incluso permanentes, donde la fuerza de trabajo sea consumida, específicamente en el nexo salarial por excelencia.

Cuando las unidades familiares ingresaron al movimiento de la sociedad civil con el encono señalado en el numeral 3.3., por supuesto con la reproducción de fuerza de trabajo como norte, y producción material de ingresos subordinada a ella, y en la medida que la heterogeneidad se expresó como un hecho dominante con expresión política, las estrategias de reproducción que recogen lo salarial y no-salarial simultáneamente irrumpieron desordenadamente como movimiento reivindicativo, por encima del sindicato y del partido en tanto ropajes literalmente exclusivos de la reproducción salarial.

Adicionalmente, dado que en la Unidad de consumo presiona cada vez más la formación de necesidades por la estrategia del sistema de "creación de necesidades" de la "industria de la escasez"*, la unidad de producción material de ingresos "Q" a su vez se ve presionada por la de consumo "C" que le exige recursos. Así "Q" admite transformaciones productivas (uso de insumos modernos en el campo, mejora interna en la ciudad, uso de mano de obra eventualmente, pero sobre todo intensificación del uso de mano de obra familiar, extensión de jornadas, diversificaciones, "hacerle a todo", etc) sin que su carácter subordinado a "C" de reproducción se modifique. Por supuesto el trabajo doméstico, en tanto centro de gestación de la demanda de medios y objetos de reproducción, se cualifica como persona je básico de la unidad familiar. Hasta el punto de verse por supuesto muy comprometido en el movimiento social por la canasta ampliada.

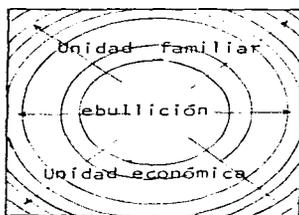
3.5.2. Economicismo de la Teoría Económica en Torno de la Unidad Económica de producción de ingresos.

En la transparencia del análisis económico sobre la unidad familiar

* Es el interés creciente de la esfera improductiva de la economía de enlazar consumidores. Esta esfera es particularmente más voluminosa a partir de los años setenta (Zerda, A. y Sarmiento, L., 1989). Elementos para los términos en comillas se hallan en Attali, J. y Guillaume, M. (1976), O'Connor, J. (1987), Salazar, B. (1982).

de producción de ingresos subyace la concepción de un universo de unidades económicas que tienen un futuro predeterminable. Todas se pueden representar en un modelo; por lo tanto se pueden definir. Todas tienen la misma dimensión abstracta. El modelo permite que el razonamiento defina su trayectoria. Los individuos con su conducta (los miembros familiares) quedan subsumidos en esa dimensión. Su conducta es encapsulada en ella; por supuesto en el modelo. Así no es la conducta la que determina el razonamiento sino el ratiocinio en torno del modelo lo que determina la conducta de lo estudiado - la unidad familiar con sus miembros alrededor de la unidad económica de producción de ingresos-. Por supuesto se le colocan variables cuyo movimiento ocasiona un desplazamiento homogéneo del modelo y con él debe moverse la unidad familiar. Sus alternativas de movimiento se hallan contempladas en el modelo; o sea en la definición. Así como ésta fue razonada para dibujar la unidimensión abstracta y sus desplazamientos, así la unidad familiar (económica) con sus miembros han de desplazarse sin contradecir la unidimensión. Ver el Gráfico 6.

Gráfico 6. Esquema interpretativo de la unidad económica de producción de ingresos en la unidad familiar por parte de la teoría económica.



El interior de la unidad familiar-económica es una ebullición; que sería desordenada e "irracional" si no tuviese un vector de llegada que canalice los movimientos de la ebullición, gracias a la conducta razonable de quien preside la trayectoria de la unidad sin salirse del dibujo consignado en la definición. En la medida que el vector de llegada toma dirección, los demás movimientos de la ebullición se

vuelven vectores tributarios del anterior y lo convierten en vector resultado. Así, todos los "agentes de decisión" de la unidad (los miembros familiares) deben ser razonables -y forzosamente lo son porque teóricamente así se definió- en seguir la trayectoria de los distintos vectores en favor del vector de llegada.

Lo importante de este vector es que justamente tiene dónde llegar: la pared de la unidad o su límite. Es el que personifica la maximización de la fuerza de los vectores tributarios. Fuerza que razonablemente debe ser el resultado del mínimo esfuerzo.

El amable lector podrá entrever en la transparencia que este trascendental vector es la ganancia máxima en la teoría clásica, el máximo beneficio en la neoclásica y la máxima satisfacción en Chaya noV. Nótese a su vez que los componentes humanos de la Unidad de consumo-producción ya no aparecen en la transparencia; sólo los resultados económicos de sus acciones, y esto es lo relevante desde la teoría económica. Estos resultados se aprecian en dos formas; monetaria o cuasimonetariamente; es decir dos dimensiones, valores de cambio y/o valores de uso. No importa ver a los individuos; pues to que si estas dimensiones se perciben, se infiere que aquellassehan llenan detrás unidimensional y razonablemente en una acción prevista en la dimensión abstracta.

De otro lado ha de ser por el supuesto teórico que no se disipa parte de la ebullición: el vector de llegada con su poder de arrastre impide la disipación en la medida que, además de ello tiene las paredes de la unidad como límite. La "restricción presupuestal", la disponibilidad de recursos, la dimensión económica de las decisiones de los miembros familiares y trabajadores adicionales si los hay, y en especial las decisiones del jefe de la Unidad familiar. Esto es, lo que es razonablemente económico hacer, son los límites o paredes de la Unidad económica familiar. El predominio de la Unidad en cuanto económica (la unidad de producción de ingresos) sobre la unidad de consumo, subsume a ésta en una sola categoría: lo económico. Las decisiones es una y otra unidad, dado que tiene la misma naturaleza económica y el mismo propósito, llenan el contenido

de la unidad familiar hasta su límite; es decir, hasta su máximo. Pero como son razonablemente económicos, serán del mínimo esfuerzo. El concepto del "mini-max" es por lo tanto connatural al de la unidad económica. Es una metáfora de la física clásica; es la "...ley de la conservación de la energía económica" (Kristol, l., 1983, p. 280).

El gráfico 6 es la transparencia teórica de la unidad económica que se mueve en el "mini-max". Su "ebullición" se basa en una acción individual de competencia con base en el acceso a los recursos - "factores", "ingreso personal disponible", medios de producción y fuerza de trabajo, recursos de consumo-. Es un "universo cerrado" de "conservación de la energía". Los individuos y u actividad humana "no pueden afectar las leyes económicas en mayor medida de cuanto la actividad de un átomo puede afectar las leyes de la física" (Kristol, l., 1983, p. 284).

Así el futuro sólo tiene dos alternativas; crecimiento (volverse acumulativa) o deterioro. Es la fatalidad de la conducta humana "en un universo económico rígido, determinista, indiferente a las aspiraciones humanas" como mensaje (Kristol, idem., p. 284).

3.5.3. Unidad de Reproducción en nexo no-salarial por excelencia y Hogar de Reproducción de fuerza de trabajo.

Los determinantes del costo de reproducción únicamente serían económicos con referencia a la unidad económica de consumo y producción de ingresos, como se acaba de ver (3.5.2.). No obstante en la medida que hay sobreposición del pensamiento concreto por la reproducción de la fuerza de trabajo, a través de unidad de consumo, sobre la unidad de producción de ingresos, y las manifestaciones de una racionalidad suigéneris mediante las formas como los trabajadores usan los tiempos, sobre la pluridireccionalidad de las estrategias de reproducción, en el acento a la unidad de consumo para producir un no-valor frente a la unidad para producir valores, y demás manifestaciones explicadas en 3.5.1., las paredes de la unidad económica son franqueables; son porosas; permiten que se disipe la ebullición.

De manera que, tal como se expresa en el Gráfico 7, el movimiento pluridireccional de la Unidad de reproducción a partir de las estrategias llevará a crecimiento, "permanencia" o deterioro: no hay características permanentes, ni linealidad predecible en ninguna: la economía debiera ocuparse de los sistemas abiertos donde no hay constantes reales, ni relaciones invariables (Kristol, I., 1983, p. 287).

La representación por medio de modelos totalizantes por parte de la teoría económica se basa en la "capacidad controladora" y de "representación" uniformada de la realidad, movida ésta por agentes de decisión económica con UNA racionalidad.

Cuando se descubre que ello no es posible, por lo menos en lo visto por veinte años en Colombia, la ciencia (económica en este caso) pierde esa capacidad de control teórico de la representación ideológica de lo racional- de lo "formal e informal" como se vió en 3.2.—. Entonces no puede clasificar la realidad, su movimiento, dentro de un modelo unidimensional. Las estrategias de reproducción en el caso del presente estudio trascienden la representación del modelo, e impiden que éste objetivamente verifique su complejidad.

Cuando la ciencia económica se compromete a estudiar la "marginalidad", la "informalidad", la "economía subterránea" y no encajan en su modelo, como se ha sugerido, entonces especifica que son "excepciones que confirman la regla" (Mires, F., 1988, p. 32). Se define en su concha teórica.

3.6. C o n c l u s i o n e s .

1. En las unidades familiares del nexo de reproducción de fuerza de trabajo no-salarial por excelencia (P.E.) conviven la unidad de consumo y la Unidad de producción de ingresos. En la primera se canaliza el proceso de consumo que se compone de dos partes; la formación de necesidades, que determina la demanda de medios y objetos de reproducción de la fuerza de trabajo y el trabajo doméstico que los utiliza. En la segunda unidad se canaliza el proceso de trabajo, con y sin medios de producción.

La unidad familiar tiene como objetivo central producir no-valores vía Unidad de consumo. La Unidad de producción de ingresos es subordinada al propósito básico; así que, la producción de valores se subordina a la producción de no-valores. La primera Unidad es el canal de liderazgo de las estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo familiar, determinando una relativa independencia de la segunda Unidad de producción de ingresos frente a los precios de mercado. Por ello, más que buscar una tasa de beneficio, interesa a la unidad familiar mantener su fuente de empleo.

En los trabajadores de la reproducción no-salarial por excelencia coincide la característica de ser individuos concretos en que su vida personal y su sentir se mezclan con la vida laboral; así que hay entremezcla de tiempos en la cual el de trabajo y el familiar (el lúdico, de mitos y fantasías y afugias también) se confunden; es decir, hay imbricación de tiempos no económicos con tiempos económicos.

El predominio de producir no-valores sobre producir valores determina que la UNIDAD ECONOMICA se minimice como categoría analítica dentro de la unidad familiar. Y en la medida que en la Unidad de consumo de reproducción hay el objetivo de producir "un algo" independientemente del precio de mercado (y sin trabajo asalariado ni perspectiva de tasa de beneficios, sólomente por atributos humanos), entonces el sentido teórico de la unidad económica como categoría conceptual desaparece, ganando presencia una unidad de reproducción donde las motivaciones no-económicas tienen presencia fundamental al lado de las económicas. Este es el Hogar Abstracto de Reproducción.

Al canalizarse en esa Unidad de Reproducción las estrategias que degradan la unidad económica, con ello desaparece la economía campesina como categoría de representación de las unidades familiares rurales en condiciones de reproducción heterogéneas; lo mismo con las del sector urbano. Y como en las unidades de reproducción se expresan los factores no-económicos, la tal unidad económica se volatiliza, expresando la Unidad de Reproducción multiplicidad de trayectorias, o multidireccionalidad, impidiendo que algún modelo teórico (unidimensional y unidireccional, por su propia naturaleza) la represente.

2. Durante los veinte años del estudio, de 1970 a 1990, los trabajadores en su calidad de asalariados (de nómina), lo cual puede interpretarse como del nexo salarial P.E., fueron perdedores en la distribución del gasto social al haber pasado de 4.3% como proporción promedio en él entre 1970 y 1975, a 1.9% entre 1982 y 1985, en términos netos de impuestos y cotizaciones a la seguridad social. En contraste, el "resto de trabajadores y otros sectores sociales" ganaron en términos netos de -14.5% entre 1975 y 1978, a 20.7% entre 1982 y 1985. En proporción del PIB pasaron los primeros de 0.6% a 0.3%, y los segundos de 1.3% a 3.7%. Así que ganaron como no-asalariados.

Paralelamente los niveles de pobreza se reducen en el transcurso de los veinte años, tanto a nivel urbano como rural: si en 1978 la pobreza urbana era el 44.0% de la población ocupada, en 1988 era 38.0%; y en el sector rural de 80.0% bajó a 68.0% en el mismo lapso. En 1980 los trabajadores del nexo de estudio, sin "independientes profesionales" registraron un índice aproximado de 22.0%.

Empero, a mediados del primer decenio se comprobaba que existía sólo un 22.7% de diferenciales de ingreso significativos entre los trabajadores urbanos del nexo salarial P.E. y parte de los del no-salarial P.E. ("sector informal" urbano). En el 4.5% la diferencial era al contrario; de los segundos con relación a los primeros. Paralelamente a finales del mismo decenio, un 10.0% de los primeros recibía un salario inferior al mínimo, y ello en empresas de más de 50 trabajadores; un 50.0% recibía menos que el doble de tal salario. También el 50.0% pertenecía a familias del 60.0% más pobre de la población, y un 15.0% dependía en más del 50.0% de su ingreso familiar de fuentes no-salariales de reproducción. Así que amplios niveles de pobreza son compartidos por los trabajadores de uno y otro nexo.

3. A lo largo de los veinte años se hace patente una crisis del movimiento obrero expresada en el mecanismo de la huelga y la sindicalización como modalidad de aglutinamiento. Pero simultáneamente aumenta el tiempo hurtado al capital a través de la movilización decreciente, de un lado, y de otro se agudiza la movilización de los trabajadores en un contexto social pluriclasista.

Lo más claro de la crisis del movimiento obrero, y el auge de la movilización de los trabajadores, es el debilitamiento del primero a partir del salario, de la fábrica, del sindicato y del partido. Y el florecimiento del segundo significó una irrupción de los trabajadores del nexo no-salarial P.E. en el movimiento de la sociedad civil, tomando por sorpresa las interpretaciones ortodoxas que supinamente venían adheridas a la homogeneidad salarial de la reproducción de la fuerza de trabajo como noción teórica. Quizá una de las mayores preocupaciones que pueda inferirse es que, a mayor desempleo salarial, y deterioro del salario, menos combatividad de la clase obrera (salarial). Lo que explicaría que la movilización de los trabajadores se canalizó más sobre la canasta ampliada en los hombros de los trabajadores en su calidad de no-asalariados como liderazgo.

4. La asistencia privada y estatal al nexo no-salarial P.E. coincide con el debilitamiento del Estado Asistencial a la reproducción salarial, lo cual simultáneamente se relaciona con: a) incapacidad del capital de convertir tiempo del trabajador en tiempo de trabajo; b) fuerza de los trabajadores para impedirlo; c) estrategia del primero de usar trabajo doméstico gratuito; d) irrupción de las estrategias no-salariales en el movimiento de la sociedad civil donde se halla comprometida la producción doméstica que utiliza los medios y objetos de reproducción y el tiempo representado en la canasta ampliada. Si simultáneamente expresa la crisis del espejismo de la homogeneidad salarial. En este preciso aspecto, la presión de la "industria de la escasez" en la formación de las necesidades, vía unidad de consumo, terminó presionando la unidad de producción de ingresos, lo cual en parte ayudó a acelerar sus transformaciones técnicas en el campo, la intensificación del trabajo, su diversificación, la extensión de jornadas, la generalizada participación laboral de la fuerza de trabajo secundaria, y la necesidad del pluriempleo en todo el nexo no-salarial P.E.

5. El mismo crecimiento de la forma mixta, junto con la expansión del empleo salarial temporal, significó una invasión fuerte de la lógica de la mezcla de tiempos en el empleo salarial, lo cual subvirtió la disciplina de los tiempos en el nexo salarial P.E. Significó también la invasión de autonomía y fortalecimiento de la lógica no capitalista

ta de reproducción no-salarial, que además se expresa en: 1) compartir el riesgo, la suerte y las estrategias de la unidad de producción de ingresos; 2) al confluír el pensamiento de la vida concreta familiar con las relaciones abstractas del mercado, fortaleció la unidad de trabajadores y la comunidad en su conjunto, por encima de sindicatos y partidos.

6. No existe ni el sector informal ni la formalidad. Empíricamente, la amplísima heterogeneidad de la reproducción de la fuerza de trabajo en general, y al interior de la no-salarial, dentro del cual se hallaría el "sector informal", muestra entre otros hechos la simultaneidad y carácter intermitente de la localización de mano de obra en uno y otro "sector" (formal e informal); la convención de diferenciales de ingresos en un "sector" con relación a otro y viceversa; y el predominio de las no significativas. La convivencia de diferenciales de productividad con productividades semejantes en el caso rural. La referencia a cosas distintas en la diversidad de estudiosos sobre el problema y la imposibilidad de separarlos e identificarlos aparte. Adicionalmente la reproducción de la fuerza de trabajo responde en primera instancia a las condiciones de la unidad familiar donde hay regulación y sostenimiento de mano de obra salariable. Y asociado con ello, no es verdad que la presencia de la "masa informal" vaya a la par con desmejoramiento salarial, expresado en incorporación de la fuerza laboral secundaria, aumento del trabajo temporal, o el trabajo de la mujer. Antes bien, se encontró disminución de los tres a mayor tamaño del "sector informal". En los dos se comparte la pobreza.

No se puede determinar que el "sector informal" sea funcional ni por ejército de reserva ni por "ser parte" de la "economía subterránea".

Desde un punto de vista conceptual, las dos nociones de "sector formal" e "informal" son dependientes, derivadas y no dicotómicas mutuamente. Para saber la existencia de una se requiere previamente la de la otra y viceversa; volviéndose entonces una contradicción lógica de circularidad. Paralelamente, la idea de "formalidad" es una noción ideológica de racionalidad en la teoría económica que carece de objetividad representativa de la realidad profundamente heterogénea. Así que ella es un algo inexistente del cual se deriva "lo informal".

IV. CONCLUSION.

El punto central consiste en que las unidades familiares rurales y urbanas que reproducen su fuerza de trabajo parcial y/o totalmente desligadas de fuentes salariales aumentaron en los veinte años; y que, al lado de factores desde el lado de la demanda (como el debilitamiento del empleo industrial, de la productividad por algunos años, la rentabilidad del sector, el alto endeudamiento, la concentración de capitales, la alta acumulación financiera, entre otros) hubo determinantes factores de oferta explicando el asunto. Estos en resumen fueron: la cancelación de la reforma agraria, el fortalecimiento del programa Desarrollo Rural Integrado hasta la fecha, la desconcentración de la tenencia de la tierra, la ampliación del mercado interno de la oferta agropecuaria familiar, la intensificación y generalización del uso de insumos no ahorradores de mano de obra en el campo; precios relativos no desfavorables, debilitamiento de la tasa de crecimiento poblacional y crecimiento de la tasa global de participación; la cualificación educativa de la población trabajadora y la unificación rural urbana de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

En el medio de estos dos grupos de factores hubo tres hechos de singular importancia: 1) una creciente crisis en el movimiento obrero alrededor de reivindicaciones salariales directas, en contraste con una osada beligerancia de los trabajadores por reivindicaciones mayormente vinculables a la canasta ampliada y en un contexto comunitario pluriclasista. A lo largo de los veinte años salen mejor librados los trabajadores en su calidad de no asalariados frente a la participación en el gasto social. Empero los niveles de pobreza, de hecho decrecientes, aún son compartidos por asalariados y no asalariados. Pero lo más relevante es la expresión en sí y para sí de los segundos dentro del movimiento de la sociedad civil.

- 2) Decidida ayuda del Estado y las Fundaciones privadas a la reproducción de las unidades familiares del nexo no salarial P.E.
- 3) El cuasi Estado del Bienestar de post-guerra que administró -

una salarización creciente, cuando el salario era considerado importante en la reproducción de la demanda agregada, entró en contradicción con una expresión política de la heterogeneidad de la reproducción de fuerza de trabajo a finales de los años sesenta y principios de los setenta, sin la relación "acumulación originaria-proletarización completa", y sin la "movilidad dentro del salariado" por la industrialización rápida, protegida y concentrada. Adicionalmente con una situación en que a porciones iguales adicionales de componente importado sustituibles en la parte constante del capital reporta productividad no igual en forma decreciente. Para tratar de igualarla se acudía a crecientes importaciones con el efecto en crisis de deuda y fiscal conocidas. Así que hizo crisis el modelo asistencial administrativo de reproducción de fuerza de trabajo con el espejismo de homogeneidad alrededor del salario.

Así desde 1974 se perfila una política económica de corte neoliberal que favorece la acumulación financiera por encima de la industrial; con un debilitamiento del Estado asistencial y un favorecimiento hacia los trabajadores en su calidad de no asalariados que han irrumpido en búsqueda de identidad política. Un sector social muy heterogéneo pero con unas condiciones de reproducción identificables como DISTINTAS en tanto tienen una racionalidad propia.

En efecto, dentro de los determinantes por el lado de la oferta, el más importante desde un punto de vista interpretativo, como era el propósito, está la relación singular entre la unidad de producción de ingresos (no salariales por supuesto, pero valores finalmente) y la unidad de consumo de reproducción de fuerza de trabajo (de producción de no valores). El análisis de esta relación permitió encontrar que hay una racionalidad propia en la actividad laboral de las unidades familiares, que se expresa en la subordinación de la primera unidad a la segunda por parte de la unidad familiar, y la mezcla de tiempos por parte de los trabajadores que riñe con la racionalidad capitalista del uso de los mismos. Por lo tanto, simultáneamente a las estrategias de respuesta frente al proceso capitalista que tiende a disolver las formas no salariales de reproducción de fuerza de trabajo, hay estrategias que rebasan la simple adaptabilidad, expresándose en intervención de la oferta de mano de obra,

desde la oferta, e incidiendo en el aparecimiento de factores que debilitan la expresión de la demanda.

Esta conclusión tajante por supuesto riñe con la teoría económica, dado que para ella en últimas la oferta de fuerza de trabajo se halla a merced de la demanda. Aún la teoría neoclásica en su versión moderna de la Nueva Economía del Hogar que propone una personalidad teórica al trabajo familiar; pero, al ser el salario el que modela la conducta de los miembros familiares, entonces acepta la sumisión de la oferta laboral a la turbulencia de la demanda.

Fija un punto de vista también con referencia a la discusión sobre la economía campesina, manifestando un acercamiento a la tesis de que ella es una estructura con su propia lógica, pero al mismo tiempo deslinda su criterio de que por ella resiste la penetración del capital. En efecto, no sólo resiste, se adapta, interioriza leyes económicas en su favor sino que también, con las estrategias, por encima de la unidad económica de generación de ingresos, realiza iniciativas que sobrepasan el mero sentido contestatario. De manera que es simultáneamente resistencia y ofensiva.

Se acerca también a la otra parte de la concepción, y que ya pertenece al campo del descampesinismo, en el sentido que hay subordinación al capital. Por supuesto, dada la tendencial fuerza dominante de disolución de la forma no salarial. Empero se aleja de ella sobre el carácter funcional de ejército de reserva.

Estos mismos elementos son los de la discusión en torno de la "informalidad". Es claro que la forma no salarial de reproducción se halla integrada o articulada a la reproducción salarial. Es más, en términos de la unidad familiar como centro de reproducción, no se da la primera sin la segunda; y no hay la primera en forma típica. Empero es una articulación con relativa autonomía, por supuesto subordinada, pero donde se alternan la explotación con hechos que la niegan en el intercambio desigual por diferencias de ingresos y regulación de precios. Así que nada se puede concluir como hecho general.

De manera que frente a las tres concepciones -autonomía, subordinación y articulación-, la interpretación presente contempla parte de los primeros, en particular por la racionalidad propia; y obviamente expresa la articulación donde se dan simultáneamente subordinación con estrategias que interiorizan las leyes del mercado a su favor, y al mismo tiempo las rebasan con iniciativas y creatividad. Así que la involución de las ayudas, la subordinación de la producción de valores a la de no valores, la invasión de la mezcla de tiempos a la forma salarial P.E., o al "sector formal" o "moderno" o "capitalista", como se diría en el "mundo de las ideas"; más las movilizaciones por el uso del tiempo administrado por la unidad familiar, la sobreposición de motivaciones no económicas, la regulación de la mano de obra vinculable al salario, la no tipicidad de la forma salarial sin la otra, son todos elementos que muestran estrategias de reproducción ofensivas o con fuerza, y que riñen con el afán de buscarle funcionalidad.

De otro lado, al no poder hablarse de una forma típica salario sin su contraparte, al incidir el centro de reproducción en la oferta, ello afecta la concepción neoclásica de la oferta individual. O sea no hay una oferta identificable separadamente de la demanda. Y en la medida que el salario no es el centro de gravitación de ellas, entonces no hay un mercado de trabajo estrictamente hablando.

Por su parte, la subordinación de la unidad de generación de ingresos a la de consumo, o de la subordinación del propósito de producir valores al de producir no valores, junto con la mezcla de tiempos, son dos elementos que traducen una ofensiva a la lógica del capital en su fuerza de pretender convertir todo el tiempo del trabajador en tiempo de trabajo. La manifestación política de esta racionalidad en los veinte años es una exigencia de reconocimiento a la diferencia, tanto en términos políticos como en términos teóricos.

El mensaje práctico del presente estudio lleva a considerar, que de continuar manifestándose hacia un futuro la heterogeneidad de la reproducción de fuerza de trabajo como ocurrió en los veinte años es

tudiados, no debe haber UNA política de empleo (por supuesto salarial). Deben haber muchas políticas de empleo, sin predeterminadamente definir que sean de promoción de la forma salarial (los grados de eficiencia encontrados en la otra son indiscutibles). Pero, las políticas son imprescindibles, sólo que de conformidad con las expectativas de las estrategias de reproducción, heterogéneas por su propia naturaleza. Así entonces, las políticas no deben ser exógenas; deben ser eminentemente endógenas, canalizando las estrategias expresadas por la comunidad. No se deben confeccionar con base en diagnósticos que prevén modelísticamente LA TRAYECTORIA. Las trayectorias son impredecibles

Adicionalmente el estudio llevó a negar que el llamado sector informal cumpliera la "función" de ejército de reserva, y de comportamiento "funcional" dentro de la también llamada economía subterránea, frente a la carga fiscal. Con ello se negó cualquier "función" similar del nexo de reproducción no-salarial de fuerza de trabajo por excelencia del estudio; lo mismo que se concluyó también la inexistencia empírica y teórica de las nociones de "sector informal" e "informalidad". Con ello el comportamiento no armónico de la reproducción no-salarial de fuerza de trabajo P.E. en la imagen conceptual armónica de la teoría económica.

En la medida que la unidad familiar tiene como propósito central producir no-valores vía unidad de consumo de reproducción de fuerza de trabajo, la unidad de producción de ingresos es subordinada a aquel objetivo básico. Entonces la producción de valores se subordina a la producción de no-valores. Así que la primera unidad es el canal de liderazgo de las estrategias de reproducción; determinando con ello una relativa independencia de la segunda unidad frente a los precios de mercado. Por ello, más que buscar una tasa de beneficio, interesa a la unidad familiar del estudio mantener la fuente de empleo. Por su parte, la coincidencia de ser trabajadores-individuos concretos en los que su vida personal y su sentir se mezclan con la vida laboral, hay entonces imbricación de tiempos económicos con no económicos, invasores de autonomía y lógica de mezcla de tiempos en las

relaciones salariales en que actúe.

La subordinación mencionada determina que la unidad económica de la teoría económica se minimice como categoría analítica dentro de la unidad familiar. Y en la medida que en la unidad de consumo de reproducción hay el objetivo de producir sin referencia del precio del mercado, entonces el sentido teórico de la unidad económica desaparece, ganando presencia una unidad de reproducción donde tienen presencia las motivaciones no económicas en el hogar abstracto de reproducción.

Al canalizarse en esa unidad las estrategias, desaparece la noción de economía campesina y unidad económica "informal" urbana, dado que ya no representan las condiciones de reproducción heterogéneas de las unidades familiares rurales y urbanas. Así la tal unidad económica se volatiliza, expresando la unidad de reproducción multiplicidad de trayectorias, o multidireccionalidad, impidiendo representaciones por parte de modelos teóricos unidimensionales y unidireccionales. Por ello la reproducción de la fuerza de trabajo no-salarial P.E. en Colombia durante la fase de estudio sí fue una disonancia en el marco conceptual de la teoría económica. Fue la manifestación de lo distinto y se manifestó políticamente.

De otro lado, con relación a ese consumo ampliado, y a las preguntas formuladas en el Capítulo I, numeral 1.1.5. sobre qué serían los no-asalariados por excelencia si no son ejército de reserva, qué de ese consumo, qué son los asalariados del mismo, se tiene que los primeros fueron efectivamente "ejército de no reserva", "consumidores activos" o "fuerza de consumo"; y los asalariados por excelencia "reserva para ese consumo".

A su vez, de acuerdo con la información suministrada en el mismo Capítulo, numeral 1.1.7., la inversión industrial efectivamente parece haber comenzado a ser "hacia adentro", destructora de empleo; y el sector terciario empresarial (el que llaman "formal") parece haber iniciado esta característica: ya parece haber comenzado a no ser comensador de la destrucción de empleo del sector industrial empresa

rial. De continuar esta tendencia, comenzaría el empleo salarial a no estar determinado positivamente por la inversión al estilo de Keynes, pero sí la tasa de desempleo salarial. Así que parece haber comenzado a expresarse lo siguiente: si L es empleo salarial por excelencia; I inversión empresarial ("formal" como se diría); y TDS tasa de desempleo salarial por excelencia,

$$L = f(I), \quad f' < 0 \quad \text{Y} \quad TDS = f(I), \quad f' > 0$$

De manera que el consumo como categoría conceptual parece haber comenzado a evidenciar su trascendencia. Recuérdese que los datos muestran disminución del empleo industrial con aumento de la productividad. Y el movimiento reivindicativo de los no-salariados por el consumo ampliado incide en la tasa nominal de salarios.

* * *

Más allá de esta Tesis.

Se trata de pensar en un futuro y comenzar a mirar al mundo, no ya a través de la fábrica, donde se avecina la relativa desaparición de la compulsión salarial sobre el humano con la "inversión hacia adentro", dada la interiorización tecnológica y la futura, aunque ya un hecho en el capitalismo desarrollado, robotización en la producción de bienes, lo mismo que la robotización en la producción de robots. El sector terciario pronto dejaría de ser compensador de destrucción industrial de empleo salarial porque igualmente se integraría a la "inversión hacia adentro". Así se trata de comenzar a mirar la realidad no ya a partir de la producción y del trabajo sino del consumo:

La *toyota* ha reemplazado en la última década la cuarta parte de los obreros del montaje de autos por la automatización robótica. Hacia 1988 la *General Motors* incorporaba el montaje de automóviles comando por un robot ordenador que debía expulsar algo más del 50.0% de los obreros. En la *Citroen* un robot reemplazó 30 obreros en soldadura de carrocerías. La *Datsun* hace lo propio; ya en el montaje de 1300 autos por día sólo emplea 67 trabajadores diarios. En la *Hitachi* a me

diados de los ochenta desaparecieron los obreros de la producción. Se estima que cada unidad humana en la producción de robots suprime el 500.0% de unidades similares por año. Así que ya deja de ser probable que la producción de robots absorva la destrucción de empleo por robots.

Ya se está en la tercera generación de ellos. La primera fue la de capacidad de agarrar, palpar, sentir, girar, trasladar. La segunda la de ordenar, ver desde puntos fijos a otros robots. Capacidad de reparar y controlar piezas terminadas. La tercera, de oír, ejecutar y dar órdenes recibidas verbalmente. Son los propicios para reemplazar trabajo en el sector improductivo: la automatización la informática y la electrónica han comenzado a invadir los bancos, comercios, administración y servicios. La Siemens calculó a mediados de los ochenta que a finales de la década la automatización de oficinas suprimiría del 25.0% al 33.0% del empleo. En el comercio el 25.0% con sólo las cajas registradoras conectadas a una memoria central controlaría los inventarios, flujos, balance y acervos. Se estimaba que en Francia hacia principios de los ochenta entre un 20.0% y 30.0% de los empleados de bancos, compañías de seguros y seguridad social ya era personal excedentario si se aplicaba la tecnología existente para oficinas y administración. Se ventila en el sindicalismo inglés que cerca de 4 millones de empleados de oficinas desaparecerían en los años ochenta de no recortarse la jornada de trabajo.

"La automatización promete penetrar más rápidamente en el sector terciario que en la misma industria" (Vásquez, E. s.f.): en la N.C.R. el paso de la electromecánica a la electrónica redujo en 30.0% los empleados y en 50.0% los obreros en 5 años. Entre 1970 y 1977 la industria alemana de informática y de tecnología para oficinas redujo el 27.5% de los empleados y la actividad aumentó en 49.0%. En el mismo lapso la A.T.T redujo el empleo en 50.0%.

La microelectrónica ha venido transformando la producción y las actividades terciarias; vgr. las operadoras tienden a desaparecer de las centrales telefónicas. Un ordenador que hace 25 años ocupaba un cuarto promedio de dormitorio hoy ocupa una caja de cerillos. En 15 años

su costo se redujo en 50 veces en Francia. Un componente se redujo en una centésima parte. Algo semejante ocurre con los robots, computadoras y máquinas de escribir. La obsolescencia tecnológica se acelera, y se reducen los costos relativos. Ya se plantea la reducción de la jornada laboral en la industria y en el terciario; lo mismo que la edad de retiro. La "inversión hacia adentro" es un hecho: una racionalización tecnológica de los procesos productivos y no inversión en extensión física. Así que la inversión ya será destructora de empleo:

$$L = f(I)$$

E'UCO

Ya la masa de asalariados L no se hallaría determinada positivamente por la inversión I . Ya el equilibrio de la teoría económica liberal de automatismo entre empleo por conversión de ahorro en inversión quedaría para la historia. Lo mismo que el multiplicador Keynesiano de empleo por el empuje de la inversión: "toda inversión adicional está amarrada indisolublemente a la nueva tecnología drásticamente destructora de empleo" (Vásquez, idem.) y multiplicadora de productividad.

La automatización en la producción de autómatas y bienes de consumo, la creciente reducción del tiempo de trabajo robóticamente necesario, y la reducción del tiempo de amortización, parecen dejar entrever que el "trabajo pasado" cada vez sería menos puesto en acción por el "trabajo vivo". Así que los "no-asalariados" estructuralmente al no ser ejército de reserva son "ejército de no reserva". El "pleno empleo" salarial pasaría a la historia. Su reproducción no-salarial será en calidad de "consumidores activos" en la canasta ampliada que deberá venir de la ampliación del Estado y la actividad privada en su ayuda a la adquisición de ella. El Estado se agigantaría con política fiscal y/o propiedad oficial. El régimen salarial en disminución determinaría que el ingreso para el consumo vendría vía canasta ampliada redistributiva por la política estatal, y aquel ingreso salarial quedaría supeditado al nivel del segundo. Se tendrían unas "relaciones sociales de consumo" que expresarían la distribución del ingreso. Así entonces se necesitaría el ingreso para reproducir no-salarialmente

la "fuerza de consumo". Los asalariados serán "reserva para el consumo". El ingreso no-salarial para el consumo, al calor de la política estatal, determinará el nivel de salario (de los trabajadores asalariados). Si la totalidad del ingreso no-salarial dependiese de la redistribución, porque se redujese tanto la actividad de "cuenta propia", tal ingreso ya no sería para "reproducir fuerza de trabajo", sino para mantener la "fuerza de consumo". Ese Super-Estado alimentará la demanda; y se acabará la razón ideológica de la teoría económica liberal. El movimiento de la sociedad civil será liderado por los no-asalariados, ya que su nivel de ingreso Y_{nw} determinará el nivel salarial W :

$$W = f(Y_{nw})$$

$$f' > 0$$

Así el desempleo salarial no será un mal de la sociedad capitalista; tampoco las formas no-salariales de ingreso; nada de "rezagos"; será el "ejército activo de consumo". Así ya no ha de verse el mundo a través de la fábrica, a través de la compulsión salarial y del "mundo del trabajo". Sería más del "mundo del consumo".

* * *

A P E N D I C E

SECRET

Cuadro 1. Colombia: Distribución del gasto social a los trabajadores productivos de la industria manufacturera (millones de pesos de 1975).

	Salarios a trabajadores productivos (ind. Manuf.)(1)	Impuestos y cotizac. de traba. prod. (2)	Gastos social a trabajadores pro- ductivos (3)	Gasto social neto a trabajadores pro- ductivos (4)	(5) (2)/(1)	(6) (3)/(1)
1970	13.856.9	664.7	900.9	236.2	0.048	0.065
1971	14.114.8	723.2	988.6	265.4	0.051	0.070
1972	15.282.2	827.0	1.043.5	216.4	0.054	0.068
1973	15.625.1	877.6	1.156.3	278.7	0.056	0.074
1974	16.091.4	870.7	1.153.1	282.4	0.054	0.071
1975	16.823.0	909.0	1.177.0	268.0	0.054	0.070
1976	17.133.3	927.0	1.175.7	248.7	0.054	0.068
1977	17.750.8	955.3	1.223.8	268.4	0.054	0.069
1978	21.258.6	1.126.8	1.490.0	363.1	0.053	0.070
1979	22.299.2	1.230.0	1.553.4	323.3	0.055	0.069
1980	22.555.1	1.189.3	1.660.7	471.4	0.053	0.073
1981	23.177.4	1.219.3	1.774.5	555.1	0.052	0.076
1982	24.200.6	1.254.4	1.727.0	472.5	0.052	0.071
1983	20.449.2	1.145.1	1.699.0	553.9	0.056	0.083
1984	24.593.3	1.778.0	1.932.9	154.8	0.072	0.078
1985	22.950.2	1.770.4	1.578.7	-191.6	0.077	0.069
1986	-	-	-	-	-	-

196

Fuente: Zerda, A. y Sarmiento, Libardo, "Economía política de las cuentas nacionales". Tercer Mundo Editores y Universidad Nacional, Bogotá 1989, Cuadro 17, p. 22. --- Selowsky, Marcelo, "Who benefits from Government Expenditure? A case study of -- Colombia". World Bank-Oxford University, N.Y., 1980.

Nota: sobre los Cuadros 2 y 3 del presente Apéndice y las consiguientes limitaciones del análisis.

Los trabajadores productivos de la industria manufacturera pagan impuestos y cotizaciones a la seguridad social en una cuantía por cada unidad monetaria de su salario. Esta proporción se halla en la columna (5) del Cuadro 1 del presente Apéndice. La deducción de los siguientes Cuadros en cuanto a impuestos y cotizaciones de los asalariados de la distribución, y del resto de asalariados se basa en el supuesto que el gobierno sacará a los demás asalariados la misma proporción por cada unidad monetaria de su salario que a los primeros. Así se deduce la columna (b) del Cuadro 2 y la 2 del Cuadro 3.

Del mismo modo también se parte del supuesto que el Estado participa del gasto social a los demás asalariados por cada unidad monetaria de su salario, de como participa a los trabajadores productivos de la industria manufacturera. El cálculo para éstas columnas 2, 3, 4 del Cuadro 2 se toma como se halla en el libro de Zerda-Sarmiento (1989), el cual se basa por su parte en el libro de Solowsky (1980), ambos citados en la fuente del Cuadro 1 de este Apéndice. Así se deducen las columnas (c) del Cuadro 2 y (3) del Cuadro 3.

Cuadro 2. Colombia: Distribución del gasto social a los trabajadores de la distribución ("comercio e improductivos"). (millones de pesos de 1975).

	Salarios de trabajadores de la distribución (a)	Impuestos y cotizac. de trabaj. de la distribución (b)	Gasto social a trabajadores de distribución (c)	Gasto social neto a trabajadores de distribución (d)
1970	27.987.00	1.343.3	1.819.1	475.8
1971	30.338.5	1.547.3	2.123.7	576.4
1972	32.477.4	1.753.8	2.208.4	454.6
1973	34.009.3	1.904.5	2.516.7	612.2
1974	36.371.7	1.964.1	2.582.4	618.3
1975	37.960.0	2.049.8	2.657.2	607.4
1976	39.176.6	2.115.5	2.664.0	548.5
1977	39.797.7	2.149.1	2.746.0	596.9
1978	45.739.1	2.424.2	3.201.7	777.5
1979	50.533.7	2.779.3	3.486.8	707.5
1980	53.410.2	2.830.7	3.898.9	1.068.2
1981	56.329.9	2.929.1	4.281.0	1.351.9
1982	58.492.3	3.041.6	4.152.9	1.111.3
1983	58.781.0	3.292.0	4.878.8	1.586.8
1984	45.014.0	3.241.0	3.511.0	770.0
1985	43.777.1	3.370.8	3.020.6	-350.2
1986	-	-	-	-

198

(b) = (5) X (a). (5) en Cuadro 1 de este Apéndice.

(c) = (6) X (a). (6) en Cuadro 1 de " "

Fuente: Cuadro 1, Apéndice. Ver NOTA sobre el Cuadro 2.

Cuadro 3. Colombia: Distribución del gasto social al resto de trabajadores asalariados. (millones de pesos de 1975).

	Salarios del resto de traba- jadores asala. (1)	Impuestos y cotizac. del resto de trabaja- dores asalariados (2)	Gasto social al resto de trabaja- dores asala. (3)	Gasto social ne- to al resto de traba. asala.
1970	78.159.5	3.751.6	5.080.3	1.328.7
1971	84.916.4	4.330.7	5.944.1	1.613.4
1972	39.979.8	4.858.9	6.118.6	1.259.7
1973	91.947.4	5.149.0	6.804.1	1.655.1
1974	94.743.5	5.116.1	6.726.8	1.610.7
1975	98.439.0	5.315.7	6.890.7	1.575.0
1976	101.165.7	5.462.9	6.879.2	1.416.3
1977	106.326.0	5.741.6	7.336.5	1.594.9
1978	123.375.1	6.538.9	8.636.2	2.097.3
1979	133.989.3	7.369.4	9.245.2	1.875.8
1980	142.774.9	7.567.0	10.422.5	2.855.5
1981	150.608.0	7.831.6	11.446.2	3.614.6
1982	151.407.1	7.873.2	10.750.0	2.876.8
1983	158.503.2	8.876.2	13.155.7	4.279.5
1984	177.576.0	12.785.5	13.850.9	1.065.4
1985	171.953.7	13.240.4	11.864.8	-1.375.6

(2) = (1) x (5). (5) del Cuadro 1 de este Apéndice.

(3) = (1) x (6). (6) " " " " " "

Fuente: DANE, Cuentas nacionales de Colombia, 1965-1986. Bogotá, 1988 y Cuadro 1 de este Apéndice.

Cuadro 4. Colombia: Impuestos y cotizaciones y gasto social.
(millones de pesos de 1975).

	PIB	gasto social interno	%	Ingresos fisca- les y cotizac.	Impuestos y cotiz. de asalariados(4)	%	Impuestos y cotizac. res- to de trab. y otros sett: soc.
1970	307.496.0	44.882.8	14.6	40.383.0	5.759.6	14.2	34.623.4
1971	325.825.0	55.338.4	16.9	44.989.0	6.601.2	14.6	38.387.8
1972	350.813.0	54.937.4	15.7	43.130.0	7.439.7	17.2	35.690.3
1973	374.398.0	56.855.7	15.2	48.563.0	7.931.1	16.3	40.631.9
1974	395.910.0	52.977.5	13.4	50.427.0	7.950.9	15.7	42.476.1
1975	405.108.0	57.641.5	14.2	56.017.0	8.274.5	14.8	47.742.5
1976	424.263.0	60.436.0	14.2	65.302.0	8.505.4	13.0	56.796.6
1977	441.906.0	68.256.7	15.4	69.616.0	8.846.0	12.7	60.770.0
1978	479.335.0	71.983.7	15.0	87.775.0	10.089.9	11.5	77.685.1
1979	505.119.0	79.534.3	15.7	75.900.0	11.378.7	15.0	64.521.3
1980	525.765.0	96.527.4	18.3	77.998.0	11.587.0	14.8	66.411.0
1981	537.736.0	103.189.1	19.2	73.115.0	11.980.0	16.4	61.135.0
1982	542.836.0	110.701.0	20.4	74.487.0	12.169.2	16.3	62.317.8
1983	551.380.0	112.553.1	20.4	66.128.0	13.313.3	20.1	52.814.7
1984	569.855.0	91.616.3	16.0	77.755.0	17.804.5	22.9	59.950.5
1985	587.561.0	84.548.6	14.4	75.344.0	18.381.6	24.4	56.962.4
1986	617.527.0	92.855.7	15.0	93.039.0	-	-	-

200

(1) Sin amortizaciones y servicios de la deuda pública externa.

Fuente: DANE, idem. Cuadro 3 y Cuadros 1 a 3 del Apéndice.

Cuadro 5. Colombia: Distribución del gasto social. (millones de pesos de 1975 y proporciones).

	Gasto social interno	Gasto social a asalariados	Gasto social neto a trabajadores asalariados	Gasto social a resto trabajadores y otros sect. soc.	Gasto social neto a resto traba. y sect. social.
1970	44.882.8	7.800.3	2.040.7	37.082.5	2.459.1
1971	55.338.4	9.056.4	2.455.2	46.282.0	7.894.2
1972	54.937.4	9.370.5	1.930.7	45.466.9	9.876.6
1973	56.855.7	10.477.1	2.546.0	46.378.6	5.746.7
1974	52.977.5	10.462.3	2.511.4	42.515.2	39.1
1975	57.641.5	10.724.9	2.450.4	46.916.6	-825.9
1976	60.436.9	10.718.9	2.213.5	49.718.0	-7.078.6
1977	68.256.7	11.306.3	2.460.2	56.950.4	-3.819.6
1978	71.983.7	13.327.9	3.237.9	58.655.8	-19.029.3
1979	79.534.3	14.285.4	2.906.6	65.248.9	727.6
1980	96.527.4	15.982.1	4.395.1	80.545.3	14.134.3
1981	103.189.1	17.501.7	5.521.6	85.687.4	24.552.4
1982	110.701.0	16.630.0	4.460.6	94.071.0	31.753.2
1983	112.553.1	19.733.5	6.420.2	92.819.6	40.004.9
1984	91.616.3	19.294.8	1.990.2	72.321.5	12.371.0
1985	84.548.6	16.464.1	-1.917.4	68.084.5	11.122.1

Nota: Gasto social neto de impuestos y cotizaciones

Fuente: Cuadros 1 a 4 del Apéndice.

Cuadro 6. Colombia: Proporciones de la distribución del gasto social, 1970-1985.
(Datos Porcentuales).

	Gasto social a trabajadores asalariados en gasto social interno	Gasto social a trabajadores asalariados en el PIB	Gasto social neto a trabajadores asalariados en gasto social interno	Gasto social neto a trabajadores asalariados en el PIB
1970	17.3	2.5	4.5	0.6
1971	16.3	2.8	4.4	0.7
1972	17.0	2.6	3.5	0.5
1973	18.4	2.8	4.4	0.7
1974	19.7	2.6	4.7	0.6
1975	18.6	2.6	4.2	0.6
1976	17.7	2.5	3.6	0.5
1977	16.5	2.5	3.6	0.5
1978	18.5	2.8	4.5	0.6
1979	17.9	2.8	3.6	9.5
1980	16.5	3.0	4.5	0.8
1981	16.9	3.2	5.3	1.0
1982	15.0	3.0	4.0	0.8
1983	17.5	3.5	5.7	1.1
1984	21.0	3.4	2.2	0.3
1985	19.4	2.8	-2.2	-0.3

Nota: Neto de impuesto y cotizaciones a la seguridad social.

Fuente: Cuadros 1 a 5 del Apéndice.

Cuadro 7. Colombia: Proporciones de la distribución de gasto social, 1970-1985.
(Datos Porcentuales).

	Gasto social a resto trabajadores y otros en gasto social in- terno	Gasto social a res- to trabajadores y otros en PIB	Gasto social neto a resto trab. y otros en gasto so- cial interno	Gasto social neto a resto trab. y otros en PIB
1970	82.6	12.0	5.4	0.8
1971	83.6	14.2	14.2	2.4
1972	82.9	13.0	17.9	2.8
1973	81.6	12.4	10.1	1.5
1974	80.3	10.7	0.1	0.0
1975	81.4	11.5	-1.4	-0.2
1976	82.3	11.7	-11.7	-1.6
1977	83.5	12.9	-5.6	-0.8
1978	81.6	12.2	-26.4	-3.9
1979	82.7	12.9	0.9	0.1
1980	83.5	15.3	14.6	2.7
1981	83.1	15.9	23.8	4.5
1982	85.0	17.7	28.6	5.8
1983	82.5	16.8	35.5	7.2
1984	78.9	12.7	13.5	2.1
1985	80.5	11.6	13.1	1.9

Fuente: Cuadros 1 a 5 del Apéndice.

Cuadro 8. Colombia: Evolución del poder de compra de la canasta familiar mensual por parte del salario mínimo mensual (datos en pesos).

	1970	1975	1977	1979	1981	1983	1984	1986	1988	1990
<u>De obreros urbanos.</u>										
Valor Canasta	1.128.2	2.790.0	5.636.3	8.435.0	13.625.9	20.508.2	23.769.3	35.122.3	55.767.0	84.749.0
Salario mínimo	519.0	1.200.0	2.340.0	3.300.0	5.505.0	9.018.0	11.298.0	18.660.6	25.637.0	48.025.0
<u>De empleados urbanos.</u>										
Valor canasta	-	-	-	23.689.6	37.058.4	55.600.0	64.784.3	94.863.9	146.893.0	223.453.0
Salario mínimo	-	-	5.427.0	7.653.0	12.766.0	20.913.0	26.200.0	43.273.0	59.450.0	95.130.0
<u>Sector rural.</u>										
salario mínimo	-	-	-	3.150.0	5.310.0	8.775.0	11.298.0	18.660.6	25.637.0	41.025.0

Fuente: DANE, Boletín de Estadística, varios números, Bogotá, y Gómez. A., Diaz, Luz M., "la moderna esclavitud: los indocumentados en Venezuela", FINES, Bogotá, 1983.

Cuadro 9. Colombia: Ingreso mensual promedio de la población urbana en los "sectores formal e informal" según sexo, años de educación y años de experiencia (1975).

Años de educación	Años de Experiencia	HOMBRES		MUJERES			
		"S.F."	"S.I."	"S.F."	"S.I."		
T O T A L		5324	(1)	3887	3044	(2)	2106
0 - 4		3060		3210	1706		1541
	1 - 4	1453		1658	1418		1255
	5 - 8	1913		2133	1480		1360
	9 - 15	4247	(1)	2740	1566		1591
	16 +	3105		3740	2309		2166
5 - 6		4566		3782	2402		2526
	1 - 4	2509		1465	2315		1670
	5 - 8	2904		2601	2155		1473
	9 - 15	4524		4269	2629		6526
	16 +	5274		4810	2780		2149
7 - 8		5356		4242	2786		2024
	1 - 4	2516	(1)	1443	2163		1173
	5 - 8	3319		3126	2605		2150
	9 - 15	3739		3473	4597		4753
	16 +	7963		5836	4657	(2)	1666
9 - 10		5118		4161	3211		3985
	1 - 4	2385		2185	2357		2777
	5 - 8	3605		2605	3385		1804
	9 - 15	5813		5992	4633	(2)	5962
	16 +	7518		5601	4242		9000
11 +		8835		8417	3837		3720

(1) Diferenciales de ingreso significativo al 1.0%

(2) Diferenciales al 5.0%. Prueba de diferencias de media.

Fuente: Uribe-Echevarría, F. y otro, "Es sector informal en ciudades intermedias". CIDER-UNIANDES, Bogotá 1986, p. 24

Cuadro 10. Colombia: Número de trabajadores de los "sectores formal e informal", según sexo y según tamaño de ciudad (1975).

Tamaño de ciudades (miles de hab.)	"Sector Formal"		"Sector Informal"	
0 - 30	76.485		41.635	
H. (Hombres)	60.259		35.322	
M. (Mujeres)	16.226	(21.2%)	6.313	(15.2%)
30 - 100	196.509		172.517	
H.	146.977		108.483	
M.	49.532	(25.2%)	64.034	(37.1%)
100 - 500	309.781		273.068	
H.	297.456		165.931	
M.	62.325	(17.3%)	107.937	(39.5%)
500 +	1.111.328		826.439	
H.	797.696		465.755	
M.	313.636	(28.2%)	360.684	(43.4%)
T O T A L	1.744.103		1.313.655	
H.	1.302.388		774.691	
M.	441.715	(25.4%)	538.984	(41.03%)

NOB

Fuente: Uribe-Echevarría y otro, idem. p. 30.

Cuadro 11. Colombia: Número de trabajadores de los "sectores formal e informal" según tipo de jornada y según tamaño de ciudad (1975).

Tamaño de ciudades (miles habitantes)	"Sector Formal"		"Sector Informal"	
	No.	%	No.	%
0 - 30	76.485	100.0	41.635	100.0
T.C. (Tiempo Completo)	56.126	73.4	29.280	70.5
T.P. (Tiempo Parcial)	20.309	26.6	12.355	29.5
30 - 100	196.509	100.0	172.517	100.0
T.C.	153.898	78.1	114.315	66.3
T.P.	42.611	21.9	58.202	33.7
100 - 500	359.781	100.0	273.068	100.0
T.C.	283.365	78.8	169.346	62.0
T.P.	76.416	21.2	103.722	38.0
500 +	1.111.328	100.0	862.439	100.0
T.C.	895.704	80.6	466.803	56.4
T.P.	215.624	19.4	354.633	43.6
T O T A L	1.744.103	100.0	1.313.655	100.0
T.C.	1.389.093	79.6	779.744	59.3
T.P.	355.010	20.4	533.911	40.7

Fuente: Uribe-Echevarría, y otro, idem. p. 29

Cuadro 12. Colombia: Número de trabajadores de los "sectores formal e informal", según posición familiar y según tamaño de ciudad (1975).

Tamaño de ciudades (miles de hab.)	"Sector Formal"		"Sector Informal"	
T O T A L	1.939.168		1.313.655	
CF. (Cabeza de familia)	1.105.407		458.625	
NCF. (No cabeza de familia)	833.761	(43.0%)	555.030	(42.3%)
0 - 30	76.485		41.635	
CF	47.158		31.183	
NCF	29.327	(38.3%)	10.452	(25.1%)
30 - 100	262.879		273.028	
CF	200.134		164.686	
NCF	62.745	(23.9%)	108.342	(36.7%)
100 - 500	359.781		273.028	
CF	242.739		164.686	
NCF	117.042	(32.5%)	108.342	(39.7%)
500 +	1.011.328		926.435	
CF	575.747		453.532	
NCF	435.581	(43.1%)	372.903	(40.3%)

Fuente: Uribe-Echevarría y otro, idem. p. 33

BIBLIOGRAFIA

- ABOITES, Jaime, "Acumulación, reproducción de la fuerza de trabajo y crisis en México". En Economía: Teoría y Práctica, No. 1, UAM, México, D.F., 1983, pp. 87-113.
- AGLIETA, Michel, "Regulación y crisis del capitalismo". Siglo XXI, México, D.F., 1979.
- AITEC, Revista SUMMA, Cali, julio-agosto 1989, pp. 10-11.
- AMIN, Samir, "El capitalismo y la renta de la tierra". En La Cuestión campesina y el capitalismo, Editorial Nuestro Tiempo, México, D.F., 1977.
- ARANGO, Mariano, "Tendencias productivas recientes en la economía campesina (1975-1987)". CIE-Universidad de Antioquia. En BERNAL, Fernando (ED.), El campesinado contemporáneo cambios recientes en los países andinos. CEREC-Tercer Mundo, Bogotá, 1990, pp. 283-302.
- "Café e industria en Colombia". Carlos Valencia Editores, Bogotá, 1979.
- ARANGO, Mariano, et.al., "Campesinos y políticas agrarias en Colombia". VIECO, Medellín, 1987.
- ARCHETTI, Eduardo y STÖLEN, Kristi, "Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino". Siglo XXI, Buenos Aires, 1975.
- "Una visión general de los estudios sobre el campesinado". En Estudios Rurales Latinoamericanos (ERL), Vol. 1, No. 1, enero-abril de 1978, Bogotá, pp. 7-31.
- ARDILA, Jorge, et.al., "Cambio técnico y producción campesina: un estudio para el desarrollo de un área panelera en Colombia: la hoya del río Suárez". CENICARA, Cali, 1984.
- ARGUELLO, Omar, "Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de contenido". En Demografía y Economía, Vol. XV, 2 (46), El Colegio de México, México, 1981.
- ARIZPE, Lourdes, "La migración por relevos y la reproducción social del campesinado". En Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos. No. 28, El Colegio de México, México, D.F., 1980.
- ASTORI, Danilo, "Algunas interpretaciones sobre el proceso económico de la agricultura en la América Latina". En El Trimestre Económico, F.C.E., No. 186, abril-junio de 1980.
- ATTALI, Jacques y GUILLAUME, Marc, "El antieconómico". Editorial Labor, Barcelona, 1976.
- ATTALI, Jacques, "Ruidos: ensayos sobre la economía política de la música". Ediciones del Ruedo Ibérico, Barcelo, 1977.
- AYALA, Ulpiano y REY, Nohora, "Empleo y pobreza". CEDE-Universidad de Los Andes, Bogotá, 1978.
- AYALA, Ulpiano, "El empleo y las grandes ciudades colombianas", CEDE-Uniandes, Bogotá, 1981.

- AYALA, Ulpiano, "Los ingresos familiares y el empleo en las grandes ciudades colombianas". En "La problemática del empleo en América Latina y en Colombia", CJE, Universidad de Antioquia, Facultad de Economía, Medellín, 1982, pp. 79-115.
- "Aproximaciones a la comparación inter-temporal de estadísticas sobre fuerza de trabajo". En "Políticas de migraciones laborales internacionales en la periferia; el caso latinoamericano". Ed. La Carrera 7a., Bogotá, 1982, pp. 341-342.
- AYALA, Ulpiano y SANZ de SANTAMARIA, Alejandro, "Actividad Económica, empleo e ingresos". En desarrollo y sociedad, Separata No. 1, noviembre de 1981. Universidad de Los Andes, Bogotá, D.E., pp. 1-24.
- AYALA, U. y FONSECA, Luz Amparo, "El movimiento huelguístico 1974-1981". En Desarrollo y sociedad, Estudios Laborales No. 1, noviembre de 1981, CEDE - Universidad de Los Andes, Bogotá, D.E., pp. 25-47.
- BANGUERO, Harold, "El costo de producción de un hijo en Colombia", CEDE - Unianandes, Bogotá, 1978.
- BARBIERI, Theresita, "Notas para el estudio del trabajo de las mujeres: el problema del trabajo doméstico". En Demografía y Economía, XII, No. 1 (34), pp. 129-137. El Colegio de México, México, D.F., 1978.
- BARRACLOUGH, Solón, "Perspectivas de la crisis agrícola en América Latina". En Rev. Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 1, No. 1, enero-abril de 1978, Bogotá, pp. 33-57.
- BARRIL, A. y CRISPI, J., "Alcances y limitaciones de la tecnología campesina en el contexto de Chile". En Rev. Estudios Rurales Latinoamericanos (ERL), 9(2), Bogotá, 1986, pp. 49-57.
- BARTRA, Armando, "La explotación del trabajo campesino por el capital", Editorial Macehual, México, D.F., 1979.
- BARTRA, Roger, "La teoría del valor y la teoría de la economía campesina: invitación a la lectura de Chayanov", en Revista Comercio Exterior, mayo de 1975, México, D.F.
- BAYONA, Alberto, "Estudios de población", CIDSE - Universidad del Valle, Cali, 1989.
- BAWLY, Dan, "The subterranean economy". McGraw-Hill Book Company, N.Y., 1982.
- BEJARANO, J.A., "El problema agrario en Colombia", FINES, Bogotá, 1976.
- "De la economía exportadora a los orígenes del problema agrario". En Cuadernos Colombianos, varios números, Bogotá, 1973-1978.
 - "Industrialización y política económica (1950-1976)". En Colombia Hoy, Siglo XXI, Sexta Edición Bogotá, 1979.
 - "La economía colombiana en la década del 70". CEREC, Bogotá, 1984.

- BEJARANO, J.A., "Ensayos de interpretación de la economía colombiana". La Carreta, Bogotá, 1976.
- BELL, Daniel, "Modelos y realidad en el discurso económico". En BELL y KRISTOL (Ed.), La crisis de la Teoría económica. Ed. El Cronista Comercial, Buenos Aires, 1983, pp. 75-120.
- BENETTI, Carlo, "La acumulación en los países capitalistas subdesarrollados". F.C.E., México, D.F., 1976.
- BENTON, Laurent, et.al., "The informal economy. Studies in advanced and less developed countries". The John Hopkins University Press, Baltimore, 1989.
- BERGER, Marguerite y BUVINIC, Maira (Comp.) "La mujer en el sector informal. Trabajo informal y microempresa en América Latina". ILDIS-Quito, Nueva Sociedad, 1989.
- BERNAL, Fernando, (Ed.), "El campesinado contemporáneo: cambios recientes en los países andinos". CEREC-Tercer Mundo, Bogotá, 1990.
- BIENEFELD, M.A. y GOLDFREY, M., "Measuring unemployment and the informal sector", Institute of Development Studies, Bulletin, Vol. 7, No. 3, oct. de 1975.
- BIENEFELD, M.A., "The informal sector and Pheripheral capitalism: The case of Tanzania". En OXENHAM, J., (Ed.), Human resources research. Institute of Development Studies, Vol. 6, No. 3, 1975, pp. 53-73.
- BOSERUP, Esther, "El impacto del crecimiento de la población en la producción agrícola". En URQUIDI, V. y MORELOS, J., Crecimiento de la población y cambio agrario, El Colegio de México, México, D.F., 1979.
- BOURDIEU, P. y PASSERON, J., "La reproducción". Ed. LAYA, Barcelona, 1981.
- BRAVERMAN, H., "Trabajo y capital monopolista". Ed. Nuestro Tiempo, México, D.F., 1974.
- BROMLY, Ray, "Introduction to the urban informal sector: Why is it worth discussing". En World Development, Vol. 6, No. 9/10, sept./oct. 1978, pp. 1033-1040.
- CABALLERO, J.M., "Economía agraria de la sierra peruana". IEP, Lima, 1981.
- CAMACHO, Alvaro, et.al., "Colombia en los ochenta: Hacia una caracterización de la coyuntura histórica". En Boletín de Coyuntura, No. 4, Universidad del Valle, Cali, 1981.
- "Sobre el sector informal". En Boletín de Coyuntura, No. 6, CIDSE-Univalle Cali, 1982.
- CARBONETO, Daniel, et.al., "El sector informal urbano en los países andinos". ILDIS-CEPESCU, Quito, 1985.

- CARIOLA, C. et.al., "Crisis, sobrevivencia y sector informal". ILDIS-CENDES, Nueva Sociedad, Caracas, 1989.
- CARRASCO, H. y LENTZ, Carola, "Migrantes campesinos de Licto y Flores", Abya-Yala, Quito, 1985.
- "Migración temporal en la sierra: una estrategia de recampesinización". en Bernal, F. (Ed.), ídem. 1990, pp. 151-184.
- CATAYA, Vanessa, "El confuso mundo del sector informal". Nueva Sociedad, No. 90, Caracas, 1987, pp. 76-88.
- CAVAILLES, A., "El análisis leninista de la descomposición del campesinado". En La evolución del campesinado, Ministerio de Agricultura, Etchezarreta, Miren (Ed.), Madrid, 1979.
- CEESTEM-UNESCO, "Small Farmers in the Caribbean and Latin America. Explorations into a Program of Research and action", México, D.F., 1984.
- CEESEP, "La economía subterránea en México", México, D.F., 1987.
- CINEP, "Campesinado y capitalismo en Colombia", Bogotá, 1981.
- CLEAVER, Harry, "Tesis sobre la teoría marxista del valor trabajo", en El Gallo Ilustrado, abril 10 de 1983.
- "Una lectura política de El Capital", PCE. México, D.F., 1986.
- CONFERENCE of Socialist Economists, "On the political economy of women". CSE, No. 20, Londres, 1976.
- CONTEXTOS, Varios números, SPP, México, D.F., 1983.
- CONTINI, Bruno, "Labor market segmentation and the development of the parallel economy. The Italian experience". Oxford economic papers 33, nov. 1981, pp. 401-412.
- COULSON, M., et.al., "The homewife and her labor under capitalism. A critique". En New left review 89, 1975.
- CORCHUELO, Alberto, "Oligopolio, pequeña y mediana industria". En Revista Estrategia económica y financiera, noviembre de 1979, Bogotá, D.E., pp. 42-44.
- "Formas de empleo no sujetas al régimen laboral: empleo temporal y subcontratación". CIDSE-MISION de Empleo, Universidad del Valle, Cali, 1986.
- CORCHUELO, A., et.al., "Mercados rurales de trabajo". Misión de Estudios Agropecuarios, CIDSE-Univalle, Cali, 1989.
- CORRES, Patricia, "Las diversas caras de la racionalidad". En Rev. El Topodrillo, UAM-Iztapalapa 14, nov-dic., 1990, pp. 29-32, México, D.F.

- CROUCH, Luis y de JANVRY, Alain, "El debate sobre el campesinado. Teoría y significancia política". En Revista Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 2, - No. 3, septiembre-diciembre de 1979, Bogotá, D.E., pp. 282-296.
- CRISPI, Jaime, "El agro chileno después de 1973: expansión capitalista y campesinización pauperizante". GIA, Santiago, 1984.
- CUEVAS, Homero, "El proceso industrial en Colombia". FINES, Bogotá, 1977.
- CURRIE, Lauchin, "Ensayos sobre planeación". Tercer Mundo, Bogotá, 1967.
- CHAYANOV, Alexander, "La organización de la unidad económica campesina". Nueva Visión, Buenos Aires, 1974.
- "Sobre la teoría de los sistemas económicos no capitalistas". En varios, - Chayanov y la teoría de la economía campesina, Cuadernos Pasado y Presente, No. 94, México, D.F., 1981.
- CHIRIBOGA, Manuel, "Campesinado andino y estrategias de empleo". En varios autores, Estrategias de supervivencia en el área andina. CAAP, Quito, 1984.
- CHONCHOL, Jacques, "Revalorización de las sociedades campesinas del Tercer Mundo". - En BERNAL, F. (Ed.), 1990.
- DA SILVA, José Graciano, "La pequeña producción y las transformaciones de la agricultura brasileña". En Economía campesina y empleo, PREALC-OIT, Santiago, 1980, pp. 45-65.
- DE BRUNHOFF, Suzanne, "Estado y capital", Editorial Valladar, Madrid, 1978.
- "Valor de la fuerza de trabajo e intervención del Estado". En Rev. Comercio Exterior, Vol. 32, No. 5, mayo de 1982, México, D.F., pp. 548-552.
- DE GRAZIA, Rafael, "El trabajo clandestino: un problema de actualidad". Revista OIT, Vol. 99, No. 4, Ginebra, 1980, pp. 469-484.
- DE LA PENA, Sergio, "Los prejuicios campesinistas". En Rev. Nexos, año VII, Vol. 7, febrero, 1984, México, D.F., pp. 33-37.
- DELGADO, Oscar, "Sobre la estructura agraria en Colombia". En BEJARANO, J., Ensayos sobre economía colombiana", CEREC, Bogotá, 1986.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE). Boletín mensual de Estadística, varios números, Bogotá.
- "Boletín Mensual de Estadística", 412 y 413, 1987, Bogotá.
 - "Evolución de la pobreza rural, 1985-1988", Boletín de Estadística 451, - 1990, Bogotá.
- DANE, "Apropiación y distribución del ingreso en Colombia durante el período 1970-1986", Boletín de Estadística 422, 1990, Bogotá.

- DANE, "Cuentas Nacionales de Colombia. 1960-1986". Bogotá, 1987.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE PLANEACION (DNP), "Plan de Desarrollo Rural Integrado (DRI), Bogotá, 1975.
- DE REMENTERIA, Ivan, "La economía campesina y el mercado agropecuario", en Estudios rurales latinoamericanos, Vol. 4, No. 3, septiembre-diciembre de 1981, Bogotá, D.E., pp. 221-231.
- DE SOTO, Hernando, "El otro sendero". Oveja Negra, Medellín, 1987.
- DIERCKXSENS, Win, "La reproducción de la fuerza de trabajo bajo el capital". Instituto de Investigaciones sociales, Universidad de Costa Rica, 1978.
- DURSTON, John, CRIVILLI, Ana, "Diferenciación campesina en la sierra ecuatoriana". En varios, "Estrategias de Supervivencia en la Comunidad Andina". CAAP, Quito, 1984.
- ECHAVARRIA, Juan Fernando, "Contribución al análisis del sector agrario: el problema de la forma de producción parcelaria", en Revista Universidad Nacional de Colombia, Medellín, números 2 y 3, diciembre de 1976.
- EL TIEMPO, Lunes Económico, Sept. 4 de 1989, Bogotá.
- ESTEVA, Gustavo, "The State-Owned Enterprises and The 'Social Sector': The other invisible hand". Harvard Business School, 75th Anniversary Colloquium on "World Food Policy Issues, abril 8-11 de 1984, Harvard, Estados Unidos, 20 páginas.
- "Los PADIFAS o el fin de la marginación". En El trimestre Económico No. 198, México, D.F., abril-junio de 1983. pp. 733-771.
 - "Leer políticamente El Capital", Prólogo a CLEAVER, H., 1986.
 - "¿Y si los campesinos existen?", en Lectura de El Trimestre Económico, No. 41, 1981, pp. 241-275.
- ESTRATEGIA ECONOMICA Y FINANCIERA, varios números, Bogotá,
- FAJARDO, Darío, "Descentralización y sociedades rurales: el marco institucional", En BERNAL, F. (Ed.), 1990, sección "Crisis del Estado y protesta popular", pp. 556-583.
- FALS BORDA, Orlando, "El hombre y la tierra en Boyacá". CIAS, Bogotá, 3a. edic. 1979.
- FAJNZILBER, Fernando, "La industrialización trunca de América Latina". Editorial Nueva imagen, México, D.F., 1983, 416 páginas.
- FEDER, Ernest, "Campesinistas y descampesinistas: tres enfoques divergentes (no in compatibles) sobre la destrucción del campesinado". En revistas Comercio Exterior, Vol. 27 y 28, Números 12 y 1 de diciembre de 1977 y enero de 1978, México, D.F.

- FEDESARROLLO, Varios autores, "De la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones", Bogotá, 1973.
- "Coyuntura social". Bogotá, D.E., 1989.
- FEIGE, Edgar, "How big is the irregular economy?". En Challenge, noviembre-diciembre de 1979, pp. 5-12.
- FDI- Cámara de Comercio, "Estudio análisis de la importancia de la actividad informal y su potencial como agente de reactivación económica y social". Ca li, 1989.
- FLOR, Azael, "Un estudio de barrio". Tesis de grado. Departamento de Economía, Uni versidad del Valle, Cali 1987.
- FOLADORI, Guillermo, "Polémica en torno a las teorías del campesinado". Colección Cui Cui TCO, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, D.F., 1981, 166 páginas.
- FORERO, Jaime y Urrea, Fernando, "Presupuestos para el estudio de la movilidad y reproducción de la fuerza de trabajo rural y rural-urbana en Colombia". En "Políticas de migraciones, labores, en la periferia". Ed. La Carretera 7a., Bogotá, D.E., 1982, pp. 209-234.
- "Persistencia y modernización del campesinado". En BERNAL, F., (Ed.), idem, 1990, p. 324.
- FORERO, J., et. al., "Evaluación del programa DRI en el Distrito de Fusagasugá". Universidad Javeriana, Bogotá, 1988.
- FRANKHOFF, C.A., "Element of an economic model slums in the process of urban growth". Economic Development and cultural change, Vol. 16, No. 1, Chica go, octubre, 1967.
- FREY, Bruno, "The second economy and the service sector". IIASA, Luxemburgo, Aus tria, julio de 1983.
- FRIEDMAN, Milton, "Libertad de elegir", Grijalbo, México, 1989.
- GARCIA, Antonio, (Comp.); "Desarrollo agrario y la América Latina", Lecturas de El Trimestre Económico, F.C.E., México, D.F., 1989.
- GARDINER, Jean, "Women's domestic labour". New Left Review, No. 89, 1975.
- GIRALDO, Diego, "Desarrollo de la agricultura comercial y población. Estudio de la zona algodonera del César". Ascofame, Bogotá, D.E., 1978.
- GOMEZ, Alcides y DIAZ, Luz Marina, "La moderna esclavitud: Los indocumentados en Venezuela". FINES, Bogotá, D.E., 1983, 351 páginas.
- GOMEZ, Alcides, "Política de López y Ley de aparcería". En Rev. Ideología y Socie dad, No. 12, 1975, Bogotá.

- GOMEZ, Buendía, Fernando y VILLAVECES, Ricardo, "La pequeña y mediana industria en el desarrollo colombiano". La Careta, Bogotá, D.E., 1979.
- GONZALEZ, César, et.al., "Industria y desarrollo urbano y urbanismo", Colcultura, Bogotá, D.E. 1977. pp. 12-23.
- GRONAU, Rubén, "The intrafamily allocation of time: value of housewives time". American Economic Review, 63(4), sept. 1973. pp. 634-651.
- GUTMAN, Peter. "The subterranean economy", Financial Analysis Journal, nov-dic. 1977 pp. 26-27 y 34.
- HARBERGER, A., "On measuring the Social opportunity cost of Labour". En Internacional Labour Review, Vol. 103, No. 6, junio de 1971.
- HARRISON, J., "Political economy of housework". Bulletin of CSE, Vol. VII, No. 1, 1973.
- HART, K., "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". En Jolly R. et.al., eds., Third World Employment. Penguin Books, Harmondsworth, 1973, y Bienefeld, M., idem. 1975.
- HAWKING, Stephen. "Historia del tiempo". Círculo de Lectores, Bogotá. 1988.
- HENRY, S., "Controlling the Hidden economy". Bradford, 1979.
- HEYNIG, Klaus, "Principales enfoques sobre la economía campesina". En Revista de la CEPAL, No. 16, abril de 1982, pp. 115-143.
- HOMES, Rudolf, "La organización industrial y la pequeña industria". SENA, Bogotá, 1983.
- "La sociedad anónima en Colombia, un análisis histórico". En Rev. Estrategia Económica y Financiera, No. 44, mayo de 1981, Bogotá.
- HUGON, Philippe, "Incidentes sociales de las políticas de ajuste". En Rev. Tercer Mundo, T. XXX, 117, nov-mayo de 1989.
- ISACHESSEN, A. et.al., "The hidden economy in Norway". In TANZY Vito. The underground economy in the United State and abroad. Lexington, Mass., 1982, pp. 209-232.
- INCORA-MINAGRICULTURA. "La Reforma Agraria en Colombia: informe del Comité Evaluador". Bogotá, 1973.
- JEANNOT, Fernando, "Informalidad y modernidad". En El Economista, 10/10/90. México, D.F., pp. 8-10.
- JELIN, Elizabeth, "Secuencias ocupacionales y cambio estructural: Historias de trabajadores por cuenta propia". En Las historias de vida en Ciencias Sociales, Nueva Visión, Buenos Aires 1974, pp. 175 a 192.
- KALMANOVITZ, Salomón, "Problemas del campesinado parcelario". En Revistas Enfoques Colombianos, No. 1, Fundación Friederick Knawman, Bogotá, D.E., 1975. pp 12-21.

- KALMANOVITZ, Salomón, "La agricultura en Colombia, 1950-1972", Boletín mensual de Estadística, DANE, de agosto de 1977, Bogotá, D.E.
- "Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente", La Oveja Negra Bogotá, D.E., 1980.
 - "La rentabilidad decreciente en la industria colombiana". En Controversia 119, CINEP, Bogotá, 1984.
 - "Tributación, ahorro e inversión". En Rev. Economía Colombiana 187, 1986, Bogotá.
 - "Economía y nación. Una breve historia de Colombia". Siglo XXI-Universidad Nacional, Bogotá, 1989.
- KAZTMAN, Rubén, "Dinámica de la población activa en América Latina: 1959-1980", Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo, México, D.F., agosto de 1983.
- KLATZMAN, Rosine, "El trabajo clandestino" en Revista Contextos, año 1, No. 1, Secretaría de Programación y Presupuesto, 15 de abril de 1983, México, D.F.
- KLEIN, E. y TOKMAN, V., "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa". A propósito de PORTES, A. y BENTON, 1987. En Estudios Sociológicos VI, No. 16, 1988, pp. 205-208, El Colegio de México, México, 1988.
- KOOPMANS, Tjalling, "Tres ensayos sobre el estado de la ciencia económica". Antoni Bosch, Barcelona, 1980.
- KRISTOL, Irving, "El racionalismo en la economía". En BELL, D., KRISTOL (Ed.), La crisis de la teoría económica, idem, 1983.
- KROCKER, A., "Anthropology", Harcourt, Nueva York, 1948. En Rogers, Everett y Svevening, Lynne, La modernización entre los campesinos, F.C.E., México, D.F. 1979, p. 29.
- KUGLER, B., et al., "Educación y mercado de trabajo urbano en Colombia". CCRP, Bogotá, 1979.
- LAJO, Manuel, "Cuatro tesis sobre el problema agrario andino. De la lucha por la tierra a la lucha por el mercado". En Rev. Comercio Exterior, Vol. 41.
- LANCASTER, J., "A new approach to consumer theory". Journal of political economics 74, abril 1966, pp. 132-157.
- LAUTIER, Bruno, "La jirafa y el unicornio (del "sector informal" al sistema de empleo). Cuadernos de Economía, Universidad Nacional, Bogotá, 1988.
- "Fijación restringida en el salariado: sector informal y políticas de empleo en América Latina". En Rev. Lecturas de Economía 24, Universidad de Antioquia, Medellín, 1989.

- LEHMAN, David, "Ni Chaynov ni Lenin: apuntes sobre la teoría de la economía campesina". En Revista Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 3, No. 1, enero-abril de 1980.
- "Proletarización, movimientos sociales y Reforma Agraria: de las teorías de ayer a la práctica de mañana". En Economía campesina y empleo, PRELAC-OIT, Santiago de Chile, 1980, pp. 27-43.
- LENIN, V. I., "El desarrollo del capitalismo en Rusia". La Oveja Negra, Medellín, 1974.
- LEWIS, Arthur, "El desarrollo económico con oferta limitada de mano de obra". En Agarwala y Singh, La economía del subdesarrollo, Tecnos, Madrid, 1972.
- LIBREROS, Augusto, "Campesinos y explotación maderera. El caso de la costa pacífica del Valle del Cauca y Cauca". CIDSE- Universidad del Valle, Facultad de Economía, Cali, 1979.
- LOMNITZ, Lariza, "Cómo sobreviven los marginados". Siglo XXI, México, D.F., 1975.
- "Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico". En Rev. Comercio Exterior, Vol. 40, No. 3, mayo de 1990, pp. 212-220.
- LONDONO de la Cuesta, Juan, "Pequeña empresa: un enfoque no tradicional". En Revista Estrategia económica y financiera, No. 29, Bogotá, D.E., diciembre de 1979, pp. 27-30.
- LONG, N. y SANCHEZ, R. "Peasants and entrepreneurial coalitions". En Peasant cooperation and Capitalist expansion. Texas University Press, 1978.
- LOPEZ MICHELSEN, Alfonso, "El fin de la era Rooseveltiana". Discurso de apertura en la Asamblea Nacional de la Asociación Nacional de Industriales, ANDI, Medellín, 1977.
- EL ESPECTADOR, 22/10/77, Bogotá.
- LOPEZ, Hugo, "El empleo en el sector informal: el caso de Colombia". En la problemática del empleo en América Latina y en Colombia, idem, 1982.
- LOPEZ, H. y HENAO, Marta, "El sector informal en Colombia. Estructura, dinámica y política". CIE-Universidad de Antioquia, Medellín, 1986.
- LOPEZ, H., "Ciclo económico, ciclo de vida y movilidad laboral: el sector informal como sustituto a un sistema de seguridad social en Colombia". CIE-Universidad de Antioquia, Medellín, 1988.
- "Racionalidad y políticas para el comercio informal (los casos de las tiendas de barrio y del comercio callejero en Colombia)". En Sector informal y organización popular, Biblioteca Liberal No. 7, Instituto de Estudios Liberales, Bogotá, 1988, pp. 123-152.
- LOPEZ, C., FOSLEY, A. y TOKMAN, V., "Colombia: la deuda social en los ochenta". Misión PREALC-OIT, Presidencia de la República, Bogotá, febrero de 1990.

- LOPEZ, Luis Fdo., "Veinte años al servicio del minifundio", ICA, Bogotá, noviembre de 1986.
- LORA, Eduardo, y OCAMPO, J.A., "Introducción a la macroeconomía colombiana", Tercer Mundo-FEDESARROLLO, Bogotá, 1989.
- LORENTE, L. et al., "Distribución de la población rural en Colombia, 1960-1984", CEGA-Ministerio de Agricultura, Bogotá, 1986.
- LLAMBI, Luis, "Procesos de transformación del campesinado latinoamericano", En BERNAL, F. (Ed.), idem, 1990, pp. 45-88.
- MACAFFEE, K., "A glimpse of the hidden economy in the National Accounts", Economic Trends, No. 316, febrero de 1986, Londres, pp. 81-87.
- MACHADO, Absalón, "El café en Colombia: de la aparición al capitalismo agrario", La Oveja Negra, Bogotá, 1976.
- "El problema alimentario en Colombia", CID-Universidad Nacional, Bogotá, 1986.
- McGEE, T.E., "Hawkers in Hong Kong: a study of planning and policy in a third world city", Center of Asian Studies, University of Hong Kong, 1973.
- MAFFEI, Eugenio, "ALgunas consideraciones sobre el campesinado minifundista latinoamericano", en Revistas Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 2, No. 1, Bogotá, D.E., 1979.
- MCKINNON, Ronald, "Para una reforma financiera en la Caja Agraria", En Revista del Banco de la República, dic. de 1973, Bogotá, D.E. pp. 7-14.
- MARCH, Robert, "Física para poetas", Siglo XXI, México, 1983.
- MARGULLIS, Mario, "Contradicciones de la estructura agraria y transferencia de valor", Jornada No. 90, El Colegio de México, México, D.F., 1979.
- MARQUEZ, Orlando, "Los mercados móviles y de tiendas de barrio en Cali", Univalle-CIDSE, Cali, 1988.
- MARTINEZ, Marielle, "El empleo de trabajo ajeno por la unidad campesina de producción", en Stavenhagen, R., Capitalismo y campesinado en México, SEP/UNAM, México, D.F., 1976.
- MARTINEZ, M. y RENDON, Teresa, "Estrategias de reproducción de unidades domésticas!" CES, El Colegio de México, México, D.F., 1981.
- "Comunidad y familia en la dinámica social campesina", Nueva antropología año IV, No. 13-14, México, 1980.
- MARTINEZ, Germán, "La distribución de la tierra en Colombia", En Revista ICA, Vol. XX, mayo 1985, Bogotá.
- MARTINEZ, Luciano, "Migración y cambios en las estrategias familiares de las comunidades indígenas de la sierra", En PACHANO, Simón, Población, migración y empleo en Ecuador, ILDIS, Quito, 1988.

- MARTINEZ, Germán, "Iniciativas campesinas frente a las presiones del mercado". En BERNAL, F. (Ed.), *idem*. 1990.
- MARTINEZ, Juan, "Incentives and Risk Sharing in Saprecroping", En *Review of economic studies* 41(126), 1974.
- MARTINEZ, Juan e Izquierdo Isabel, "UNAPO: Oposición o revolución", Edic. Camilo, Bogotá, D.E., 1972.
- MARX, Carlos, "El Capital", F.C.E., México, D.F., 1968.
- "Manuscritos económico-filosóficos de 1844". Colección 70, Grijalbo, México, D.F., 1968.
 - "Grundrisse". Siglo XXI, México, D.F., 1974.
 - "Capítulo VI, inédito". Ed. Oveja Negra, Medellín, 1977.
- MAURER, K., et al., "Marriage fertility and labor force participation of thai women: an econometric study". Rand Corporation Reprt, Santa Mónica, California, 1973.
- MEDRANO, Diana, "El caso de Ralson Purina en Colombia". En el desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana. CODAL-SARH, Documento de trabajo No. 5, México D.F., 1981, pp. 55-81.
- MEILLASSOUX, Claude, "Modalidades históricas de la explotación y la sobreexplotación del trabajo". En *Revista Estudios rurales latinoamericanos*, Vol. 2, marzo-agosto de 1979, Bogotá, D.E., pp. 147-173.
- MELO, Héctor, "Observaciones sobre el papel del capital extranjero y sus relaciones con los grupos locales de capital en Colombia", CID - Universidad Nacional, Bogotá, D.E., 1976, 50 páginas.
- "La inversión extranjera durante 1979: la más alta cifra histórica". En *Revista Estrategia Económica y Financiera*, abril de 1980, Bogotá, pp. 45-48.
- MELO, Héctor y LOPEZ, Iván, "El imperio clandestino del café". Edit. Latina, Bogotá, 1976.
- MENDRAS, Henry, "Le fin des paysans". SEDIS, París, 1967.
- MINCER, Jacobs, "Labor force participation of married women. A study of labour - - supply". En LEWIS, U., Aspects of Labour economics, Princeton University, 1962.
- MINTZ, Sidney, "A note on the definition of peasantries". *The Journal of peasant studies*, Vol. 1, 1.
- MIRES, Fernando, "Una pregunta que también es un tema. ¿Existe el sector informal?". En Sector informal y organización popular, *idem*. Bogotá, 1988.

- MIRO, Carmen y RODRIGUEZ, Daniel, "Capitalismo y población en el agro latinoamericano. Revisión de algunos estudios recientes" Cuadernos de Pispal. El Colegio de México, México, D.F., 1981, 154 páginas.
- MISAS, Gabriel, et al., "Tecnología y desarrollo agrario en Colombia". V Seminario de Economía Colombiana, FINES, Bogotá, D.E., junio de 1978.
- MIZRAHI, Roberto, "La economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad". En Cuadernos del CLAEH, No. 40, BID, pp. 103-118, Reimpresos 171.
- MOLANO, Alfredo, "Selva adentro: Una historia oral de la colonización del Guaviare". ANCORA, Bogotá, 1987.
- MONCAYO, Víctor y ROJAS, Fernando, "Luchas obreras y política laboral en Colombia". La Carrera, Bogotá, D.E., 1978.
- "Producción campesina y capitalismo", CINEP, Bogotá, D.E., 1978.
- MORA, Leonidas, "La política industrial: hacia un nuevo modelo de desarrollo?" En Cuadernos de Economía, No. 1, Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, D.E., 1979, pp. 53-79.
- MORANDE, Felipe, "Algunas reflexiones metodológicas en torno del estado actual de la macroeconomía". En Rev. Análisis económico, Vol. 1, No. 1, Santiago, 1986.
- MUÑOZ, Humberto y DE OLIVEIRA, Orlandina, "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina". En Fuerza de trabajo y movimientos laborales, idem, 1979, pp. 29-51.
- MURILLO, Gabriel, "La articulación entre el sector informal y el sector formal de la economía urbana: el caso de Bogotá". Universidad de Los Andes, Departamento de Ciencias Políticas, Bogotá, D.E., 1982, 32 páginas.
- "La migración laboral internacional en la periferia: su incidencia en la alteración de los mercados de trabajo y en la expansión del sector informal urbano en Colombia". En Políticas de migraciones laborales internacionales en la periferia: el caso latinoamericano, Editorial La Carrera 7a. Bogotá, D.E., 1982, pp. 329-340.
- NAREDO, José M., "La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico". Siglo XXI, Madrid 1987.
- NAVARRETE, A. y DE NAVARRETE, I., "El subempleo en los países subdesarrollados". En AGARWALA, A y SINGH, S., (Comp.) La economía del subdesarrollo, Tecnos, Madrid, 1973.
- NERCLOVE, Marc, "Economic Growth and Population: perspectives of the New Home Economics". En Journal of Political Economy, Vol. 82, No. 2, pp. 200-218, 1974.
- NICOLAUS, Martin, "El Marx desconocido. Proletariado y clase media en Marx: coreografía hegeliana y la dialéctica capitalista". Cuadernos anagrama, No. 31, Barcelona, 1972.

- NUN, José, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". En *Revista mexicana de Sociología*, No. 2, julio de 1969.
- OBREGON, Carlos, "De la filosofía a la economía. Historia de la armonía social". Edit. Trillas, México, 1984.
- "La macroeconomía del desequilibrio". Trillas, México, D.F., 1985.
- OCAMPO, José A. y BEJIS, Edgar, "Bonanza cafetera y economía concentrada". En *Desarrollo y Sociedad* de julio de 1979, CEDE, Universidad de Los Andes, Bogotá, D.E., pp. 7-25.
- OCAMPO, J.A. y RAMÍREZ, M. (Ed.), "El problema laboral colombiano". DNP, Bogotá, 1987.
- OCAMPO, José Antonio, et al., "Ensayos sobre economía cafetera". FEDESARROLLO-CEREC, Bogotá, 1988.
- OCAMPO, José Fernando, "Bases de conceptualización del 'sector informal' y cuantificación a nivel nacional y departamental". SENA, Bogotá, D.E., 1982.
- O'CONNOR, James, "Crisis de acumulación". Ediciones Península, Barcelona, 1987.
- OFER, Gur y Vinokur, Aaron, "Private Sources of Income of the Soviet Urban Household". Rand Corporation, San Mónica, 1980, en *Rev. Contextos*, idem, p. 23.
- OIT/KENIA, "Employment, Incomes and Equality in Kenya". OIT, Ginebra, 1972. OIT,
- OIT, "Resolución de la Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo". Ginebra, 1987.
- ORTIZ, "El impacto del gasto autónomo". CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1986.
- PATNAIK, Utsa, "Neopopulism and marxism: The Chayanovian View of agrarian question and its fundamental fallacy", en *Journal of Peasant Studies*, Vol. 6, No. 4, Londres, 1979.
- PIEDRAHITA, Jaime, et al., "Bonanza de precios y transformaciones en la industria cafetera". VIECO, Medellín, 1983.
- PIORE, M. Y DOERINGER, P. "International labor markets and manpower analysis". Lexington books, 1972.
- PORTES, Alejandro, "Migraciones y sector informal. Algunos aspectos de su articulación". En *Políticas de migraciones laborales...*, idem, 1982.
- PORTES, A. y BENTON, L., "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación". CES, Vol. V, No. 13, El Colegio de México, enero-abril de 1987, México, D.F., pp. 111-137.
- PORTES, A. y SASSEN-KOOB, S., "Making it underground: comparative material of the Informal sector in western market economies". *American Journal of Sociology* Vol. 93, No. 1, 1987. pp. 3-61.

- PORTES, Alejandro, "La informalidad como parte inequal de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a KLEIN y TOKMAN. En Rev. CES, Vol. VII, No. 20, mayo-agosto de 1989, El Colegio de México, pp. 360-347. México, D.F.
- PRADA, Helena y de RODRIGUEZ, Cecilia, "La transición demográfica en Colombia: mito o realidad". En Estrategias... Bogotá, D.E., 1977, septiembre, pp. 47-44.
- PREALC, "Dinámica del subempleo en América Latina". 1981.
- "La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados". Santiago, 1974.
- PROCACCI, Giuliano, "Introducción". En La Cuestión Agraria de Kautsky, Karl, Siglo XXI, México, D.F., 1981.
- QUIJANO, Aníbal, "La formación de un universo marginal en las ciudades de América Latina". En Castell, Manuel (Comp.) Imperialismo y urbanización en América Latina. Edit. Gustavo Gili, Barcelona, 1975.
- QUINTERO, Víctor, (Ed.), "Avances en los estudios sobre microempresa y sector informal". Universidad Javeriana, Economía, Cali, 1990.
- RANIS, Gustav, "Distribución del ingreso y crecimiento en Colombia". En Revista Desarrollo y Sociedad, No. 3, Universidad de Los Andes, Bogotá, D.E., 1980, pp. 23-40.
- RAMIREZ, Jaime, "Análisis de la adopción de tecnología en la economía campesina colombiana". En Rev. Nacional de Agricultura, No. 877, Bogotá, 1986.
- RAMIREZ, Manuel y OCAMPO, J.A., "El problema laboral colombiano: resumen de la Misión de Empleo". En Revista Economía Colombiana, No. 10, agosto-sept. de 1987.
- REDFIELD, Robert, "Yucatán: una cultura en transición". En ROGERS, E., 1979, pp. 24-31.
- REICH, M. et al., "A Theory of Labor Market Segmentation". En The American Economic Review, Vol. 63, No. 2, 1973, pp. 359-365.
- REINHARD, Nola, "Our daily bread: the peasant question and family farming in the Colombian Andes". Berkeley University, 1989.
- RENDON, Teresa y Martínez, Marielle, "Fuerza de trabajo y reproducción campesina". en Comercio Exterior, Vol. 28, No. 6, junio de 1978, México, D.F.
- "Las unidades domésticas campesinas y sus estrategias de reproducción". en El campesinado en México. Dos perspectivas de análisis. El Colegio de México, D.F., 1983.
- RENDON, T. y SALAS, C., "Notas críticas sobre algunos conceptos utilizados en el análisis de la ocupación". En Ensayos, Facultad de Economía División de Estudios de Post-grado, UNAM, México, D.F., 1985, pp. 20-27.

- RENDON, T. y SALAS, C., "El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica". Facultad de Economía, DEP, UNAM, México, D.F., 1990 (inédito).
- REY, Nohora y AYALA, Ulpiano, "La reproducción de la fuerza de trabajo en las grandes ciudades colombianas". En Revista Desarrollo y sociedad No. 1, Unifandes, CEDE, Bogotá, D.E., enero 1979, pp. 2-24.
- REYNOLDS, L., "Wages and Employment in Labor Surplus Economy". En American Economic Review, No. 55, 1965, pp. 19-39.
- REYES POSADA, Alejandro, "La economía campesina colombiana y la empresa transnacional Nestlé". En El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana, idem, pp. 81-101.
- "La violencia y el programa agrario en Colombia". DRI, Bogotá, 1987.
- REYES, Alvaro, et al. "Tendencia del empleo y la distribución del ingreso". En - RAMIREZ Y OCAMPO, J.A., idem, 1987 y MISION DEL EMPLEO, DNP., Bogotá, 1987.
- RICHUPAN, Sonchai, "La evasión tributaria y su medición". En Revista Finanzas y Desarrollo, diciembre de 1984, pp. 38-40.
- RIVERA, Rigoberto, "Reforma agraria y transformaciones sociales y económicas del campesinado andino". En BERNAL, F. (Ed.) idem, 1990, pp. 234-278.
- ROBERTS, Bryan, "Ciudades de campesinos. La economía política de la urbanización en el Tercer Mundo. Siglo XXI, México, D.F., 1980.
- RODRIGUEZ, Octavio y ROITMAN, Benito, "Notas sobre la heterogeneidad estructural y empleo". En Revista Economía de América Latina, CIDE, México, D.F., 1981, primer semestre.
- RODRIGUEZ, Gonzalo, "La aparcería en la agroindustria parcelera (estudio de caso en la hoya del río Suárez)". En BERNAL F. (Ed.), idem, 1990, pp. 496-521.
- ROGERS, Everett, "La modernización entre los campesinos". F.C.E., México, 1979.
- ROJAS, Fernando, "El movimiento obrero en Colombia 1960-1977". en Angulo, Alejandro La situación social en Colombia, CINEP-Bogotá, D.E., pp. 91-11.
- ROJAS, Humberto, "A propósito de un seminario". (manuscrito inédito), Bogotá, 1989.
- "Economía campesina y recursos naturales en zonas de colonización". En BERNAL, F. (Ed.). idem, 1990.
- ROJAS, José María, "El mercado de trabajo en la zona cafetera del Norte del Valle". CIDSE-Universidad del Valle, Facultad de Economía, Cali, 1980.
- ROJAS, J.M. y FINDJI, M. Teresa, "Economía y Sociedad PAEZ". Universidad del Valle - CIDSE, Cali, 1987.
- ROJAS, J.M., "Recomposición del campesinado y estructuras de poder local". En BERNAL, F. (Ed.). idem, 1990, pp. 389-409.

- ROLDAN, Diego, "La pequeña propiedad parcelaria y la reproducción de fuerza de trabajo campesina", En Estudios rurales latinoamericanos, Vol. 3, No. 2, mayo-agosto de 1980, Bogotá, D.E., pp. 157-187.
- "Características socioeconómicas de la unidad económica familiar campesina colombiana: rasgos generales y referencias de política económica". CIDSE-Universidad del Valle, Boletín No. 18, Cali, 1988.
- ROLDAN, D. y ROJAS, J.M., "Evaluación del programa DRI: informe a DNP". CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1989.
- ROUVAUD, Francois y Navarrete, Victor, "Economía subterránea, una crítica económica", En Revista de estadística, Vol. 1, No. 3, Instituto de Geografía y Estadística, México, D.F., 1988.
- RUDAS, Guillermo, "La agroindustria panelera en la hoya del río Suárez". Universidad Javeriana, Bogotá, 1979.
- SACKS, Karen, "Engels revisitado: las mujeres, la organización de la producción y la propiedad privada". En HARRIS, Olivia y YOUNG, Kate (Comp.), Antropología y feminismo, Anagrama, Barcelona, 1979 pp. 247-266.
- SAENZ, Alvaro y DI PAULA, Jorge, "Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia". En Revista Demografía y Economía, Vol. XV, No. 2 (46), El Colegio de México, México, D.F., 1981, pp. 149-164.
- SALAZAR, Boris, "Consumo y ampliación del mercado interno en Colombia", en Boletín socioeconómico, No. 7, CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1979, pp. 31-46.
- SALLES, Vania, "Los campesinos: espacios y luchas". Center for Latin American Studies Universidad de Florida, 1981.
- "Una discusión sobre las condiciones de reproducción campesina". En Estudios Sociológicos, Vol. 11, No. 4, enero-abril de 1984, El Colegio de México, México, D.F., 1984, p. 105.
- SAMUDIO, Azucena y DAVILA, Ricardo, "Cultura, cultivos y economía: productores y comerciantes de frijol en Villanueva, Barichara y San Gil, Santander". Universidad Javeriana, Bogotá, 1989.
- SAMPER, Ernesto, "La cenicienta clase media". Conferencia en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, julio 18 de 1980.
- SANCHEZ-PARGA, José, "Estrategias de supervivencia". En varios Estrategias de supervivencia en la comunidad andina, CAAP, Quito, 1984.
- SANTANA, Pedro, "Desarrollo regional y paros cívicos en Colombia". CINEP, Bogotá, 1988.
- SANZ de SANTAMARIA, Alejandro y VELEZ, E., "Reproducción de fuerza de trabajo, educación y migración en el sector rural colombiano". CEDE-Universidad de Los Andes, 979, Bogotá, 1985.

- SAUVY, Alfred, "El trabajo negro y la economía del mañana". Planeta, Barcelona, 1984.
- SCHEJTMAN, Alejandro, "Elementos para una teoría de la economía campesina". En *El Trimestre Económico*, Vol. XL (2), No. 166, abril-junio de 1975, pp. 193-213, México, D.F.
- "Economía campesina y agricultura empresarial (Tipología de productores del agro mexicano)" Siglo XXI, México, D.F., 1982.
- SHUMACHER, E.F., "Lo pequeño es hermoso". Hernan Blume Editores, Madrid, 1987.
- SCHULTZ, Theodor, "Modernización en la agricultura". México, Aguilar, 1968.
- SCOTT, James, "The moral economy of the peasant. Rebellion and subsistence in Southeast Asia". New Haven, Yale University Press, 1979.
- SCOTT, Jim, "Some notes on post-peasant society". En *Peasant Studies*, Vol. 7, No. 3, Pittsburg, 1976.
- SELOWSKY, Marcelo, "Who benefits from government Expenditure?. A Case Study of Colombia". Oxford University Press, 1979.
- SERVOLIN, Claude, "Aspectos económicos de la absorción de la agricultura en el modo de producción capitalista". En *Revista Zona Abierta*, No. 12, Madrid, 1977.
- SETHURAMAN, S.V., "El sector urbano no formal: definiciones, medición y política". En *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 94, No. 1, 1976, pp. 77-90.
- SEVILLA, Elías, "Economía y dominación en una comunidad indígena colombiana". En *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 1, No. 3, Bogotá, 1978, pp. 125-166.
- SHANIN, Theodor, "Naturaleza y lógica de la economía campesina". Cuadernos Anagrama Barcelona, 1976.
- SIABATO, Tarsicio, "Crisis de la funcionalidad tradicional en la economía campesina y su nuevo espacio económico". En *Lecturas de Economía*, No. 22, Medellín 1987, pp. 28-35.
- SMITH, G., "Confederations of households: extended domestic enterprises in city and country". En LONG, N. et.a., Peasant cooperations and capitalist expansions, Texas University, 1978.
- STAVENHAGEN, Rudolfo, "Necesidades básicas, campesinos y la estrategia para el desarrollo rural". En NEFIN, Marc (Ed.), Another Development, approaches and Strategies. UPSALA, Fundación Day Himmarakajold, 1977.
- STEIN, Herbert, "El Estado Benefactor no es un error histórico". *El Excelsior*, 28 de septiembre de 1984, México, D.F.

- TAMANOI, Mariko. "Reconsidering the concept of post-peasantry: The Transformations of the masoveria system in old Catalonia". *Etnology*, Vol. XXII, No. 4, 1983, pp. 295-305.
- TANZI, Vito. "La economía subterránea". En *Finanzas y Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional, Vol. 20, No. 4, dic. de 1983, pp. 8-13.
- TAVARES, María Concepción y Serra, José. "Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente". En *El desarrollo latinoamericano, ensayos críticos*. F.C.E., México, D.F., 1983, pp. 203-249.
- TAUSSIG, Michael. "Religión de esclavos y la evasión de un campesinado en el Valle del Río Cauca, Colombia". En *Revista de Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 2, No. 3, septiembre-diciembre de 1979, Bogotá, D.E., pp. 362-400.
- TELLEZ, Neftalí. "Capitalismo campesinado: economía campesina y mercado de trabajo". CIDSE-Universidad del Valle-OIT, Facultad de Economía, Cali, 1979.
- "Acumulación de capital y condiciones de la oferta de fuerza de trabajo". en *Boletín de coyuntura*, No. 4, CIDSE - Universidad del Valle, Cali, 1981 pp. 44-82.
 - "El crecimiento de la producción agroalimentaria para no humanos". CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1986, (inédito).
 - "Teoría macroeconómica y macroeconomía colombiana". CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1990 (informe de investigación).
- TEPICHT, Jerzy. "Las complejidades de la economía campesina". En *Revista de Investigación Económica*, Vol. 43, No. 167, enero-marzo de 1984, Facultad de Economía, UANM, México, D.F.
- THERBORN, Göran. "La política del capital". En *Cuadernos Políticos* No. 22, octubre-diciembre de 1979, México, D.F., 1979, pp. 7-22.
- TOBON, Alonso. "La tierra y la reforma agraria en Colombia". Editorial Oveja Negra, Medellín, 1972.
- TOKMAN, Víctor y GARCIA, B. "Transformación ocupacional y crisis". En *Revista CEPAL*, No. 24, dic. 1984, pp. 103-115.
- TOKMAN, Víctor. "El sector informal: quince años después". En *El Trimestre Económico*, Vol. 54, No. 215, julio-septiembre de 1987, pp. 513-136, México, D.F.
- TORRADO, Susana. "Sobre los conceptos de "Estrategia familiar de vida" y "Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: Notas teórico-metodológicas". En *Revista Demográfica y Economía*, idem. 1981, pp. 204-234.
- TORRES, Mario. "Una aplicación empírica de un enfoque de reproducción social". PISPAL, El Colegio de México, México, D.F., 1981.

- TORRES, Ricardo, "Desarrollo de la biotecnología, perspectivas para la agricultura campesina". En BERNAL, F. (Editor), *idem*, 1990, pp. 525-555.
- TORTAJADA, Ramón, "Sobre capital humano y sector informal". Seminario CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1987.
- TOURAINÉ, Alain, "La marginalidad urbana". En *Revista Mexicana de Sociología*, XXXVIII, México, D.F., 1976, pp. 1105-1142.
- URIBE-ECHEBARRIA, F. Y FORERO, E., "El sector informal en las ciudades intermedias". CEREC-CIDER Universidad de Los Andes, Bogotá, 1986.
- URIBE G., Ignacio y TELLEZ A. Nefrafi, "Aparcería, arriendo y colonato en el desarrollo capitalista en Colombia". Editorial Latina, Bogotá, D.E., 1978.
- "Hacia una tipología regional de economías campesinas con referencia a Colombia". *Revista Estudios rurales latinoamericanos*, Vol. 3, Bogotá, dic. de 1980, pp. 283-317.
 - "Campesinado y cambio técnico". CIDSE-Fundación FORD, Universidad del Valle, Cali, 1981.
- URREA, Fernando, "Características de la fuerza de trabajo estacional en la agricultura colombiana: el caso del café". Fundación FORD, Bogotá, D.E., 1977.
- "Estrategias de supervivencia y el mercado laboral: colombianos en la ciudad de Nueva York en los años 70". En La problemática de empleo en América Latina y en Colombia. Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín, noviembre de 1982, pp. 231-281.
 - "Movilidad ocupacional en la industria colombiana". CIDSE, Universidad del Valle, Cali, 1989.
- URRUTIA, Miguel, "Tendencia de la distribución del ingreso en la década de los ochentas". En Fedesarrollo, La economía colombiana de los años ochenta. Bogotá, D.E., 1981, pp. 30-48.
- VALENCIA, Enrique, "El movimiento obrero colombiano", en GONZALEZ CASANOVA, Pablo (coord.), Historia del movimiento obrero en América Latina. Instituto de Investigaciones Sociales - UNAM - Siglo XXI, Editores, Vol. III, México D.F., 1984, pp. 9-152.
- VASQUEZ, Edgar, "El sector informal: vida y cultura popular". CIDSE-Universidad del Valle, Cali, 1988.
- VERGOPOULOS, Kostas, "El capitalismo disforme". En La Cuestión campesina y el capitalismo. Editorial Nuestro Tiempo, México, D.F., 1977. pp. 59-231.
- "Sobre el problema del Estado en los países periféricos". Seminario sobre Crisis agroalimentaria y crisis del capitalismo, Facultad de Economía UNAM, División de Estudios de Posgrado, Área de Agricultura y Agroindustria, México, D.F., diciembre de 1982.

- VERGOPOULOS, Kostas, "El papel de la agricultura familiar en el capitalismo contemporáneo". En Cuadernos agrarios No. 9, septiembre de 1979, México, D.F.,
- VICTORISZ, T. Y Harrison, B., "Labor Market Segmentation: Positive Feedback and Divergent Development". En *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, mayo de 1973, pp. 366-376.
- WARMAN, Arturo, "Desarrollo capitalista o campesino en el campo mexicano". En *Revista Comercio Exterior*, Vol. 29, No. 4, abril de 1979.
- "El problema de proletariado agrícola". En *Ensayos sobre el campesinado en México*, Nueva Imagen, México 1980, pp. 169-184.
 - "Invitación al pleito". En *Revista Nexos*, No. 71, La nueva polémica agraria, México, D.F., noviembre de 1983, pp. 26-31.
 - "Los estudios campesinos veinte años después". En *Revista Comercio Exterior*, Vol. 38, No. 7, México, julio de 1988.
- WEEKS, John, "Políticas de expansión del empleo en el sector urbano no formal de economías en desarrollo". En *Revista Internacional de Trabajo*, 91(1) pp. 1-15, OIT, 1978.
- WEITZ, R., "De campesino a agricultor", Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1973.
- WELLS, Miryam, "Sharecropping in the United States: A political Economy Perspective". En CHIBNIK, M., A Farm Work and Field Work, American Agriculture and anthropological perspective, Cornell University Press, 1987.
- WOLF, Eric, "Types of Latin American Peasantry". En DALTON, George (Comp.), Tri-bal an peasant economies, The Natural History Press, 1967, pp. 501-523.
- WRIGHT, Erick Olin, "Qué tiene de media la clase media?". En ROEMER, John (Comp.) El marxismo, una perspectiva analítica, F.C.E. México, D.F., 1989 pp. 164.
- ZAMORA, Carlos, "La frontera agrícola: aprovechamiento potencial". En FIGUEROA, A. y PORTCARRERO, J. (Ed.), Periodización y desarrollo del sector agrícola, Fundación Friederick Ebert, Lima, 1982.
- ZAMBRANO, Hernán, "Tendencias de la caficultura en Colombia". En *Revista Economía Colombiana* No. 179, mayor de 1986.
- ZAMOSC, León, "El sector informal: la nueva cenicienta del subdesarrollo", en *Revista Desarrollo Latinoamericano*, mayo de 1980, No. 56, pp. 7-15.
- ZAPATA F., "Las organizaciones sindicales en América Latina". En REYNA, José Luis, Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina. El Colegio de México, México, D.F., 1979.
- ZARDA, Alvaro y SARMIENTO, Libardo, "Economía política de las cuentas nacionales". Tercer Mundo-Universidad Nacional, Bogotá, 1989.
- ZULETA, Luis y VELASQUEZ, Alvaro, "Capitalización de la empresa, inflación y grupos económicos". En *Revista Asobancaria*, Bogotá, 1980.