

42
29



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**EL SECTOR INFORMAL URBANO EN AMERICA
LATINA: LOS CASOS DE MEXICO Y CHILE**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA
P R E S E N T A
RAMIREZ RUIZ YAZMIN

ASESORA: DRA. RAQUEL SOSA ELIZAGA



México, D. F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION.....	5
--------------------------	----------

CAPITULO I

LA ESTRATEGIA CAPITALISTA.....	8
1.1 El modelo de desarrollo de sustitución de importaciones: CEPAL.....	8
1.2 Intercambio desigual y crisis del sector externo: Vuskovic' y Cueva.....	11
1.3 La crisis del modelo de sustitución de importaciones.....	14
1.4 Las perspectivas del ajuste: El Fondo Monetario Internacional.....	16
1.5 Las políticas de ajuste de los Estados frente a la crisis.....	18
1.6 Política laboral en el ajuste estructural.....	20
1.7 Política comercial, ahorro e inversión.....	22
1.8 Los resultados generales del ajuste en América Latina.....	22
1.9 Los casos de México y Chile.....	24
1.9.1 La situación de México en la segunda mitad de la década de los ochenta y la adopción del modelo neoliberal.....	24
1.9.2 La adopción del modelo neoliberal en Chile.....	30

CAPITULO II

LOS EFECTOS DE LAS ESTRATEGIAS

Y EL SECTOR INFORMAL.....	35
2.1 Consideraciones sobre la historia reciente del empleo.....	35
2.2 Una breve caracterización del subempleo.....	36
2.3 El problema del empleo en la crisis económica.....	37
2.4 Principales efectos de la nueva política salarial y la flexibilización laboral.....	39
2.5 Caracterizaciones del denominado sector informal.....	41
2.5.1 El enfoque de la marginalidad.....	44
2.5.2 El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo y el PREALC.....	45
2.5.3 Las críticas al PREALC.....	47
2.5.4 El enfoque jurídico.....	48
2.5.5 El enfoque neoliberal.....	50
2.5.6 Límites de las teorías de la informalidad.....	51

CAPITULO III	
ESTRATEGIAS POPULARES DE SUPERVIVENCIA	
(LA RECONFIGURACION SOCIAL).....	53
3.1 Diversas aproximaciones a la deuda social.....	54
3.2 Las estrategias populares de supervivencia.....	57
3.2.1 La unidad doméstica.....	59
3.2.2 Las características sociodemográficas de la unidad doméstica.....	61
3.3 Algunos problemas derivados de las estrategias de supervivencia adoptadas.....	62
3.3.1 El empleo femenino.....	64
3.3.2 La extensión de la jornada de trabajo.....	67
3.3.3 La exclusión social.....	67
3.4 Hacia una propuesta alternativa: La economía popular.....	69

CAPITULO IV	
PANORAMA DE LA CRISIS EN MÉXICO Y CHILE.....	72
4.1 El crecimiento de la pobreza en México y en Chile como consecuencia del modelo neoliberal.....	72
4.2 La adopción del empleo informal como una estrategia de supervivencia en ambos países.....	73
4.3 Breve caracterización de los empleados informales en México y Chile.....	75
4.4 La resistencia social: una opción de los informales.....	83

CONCLUSIONES.....	86
--------------------------	-----------

GLOSARIO.....	90
----------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	94
--------------------------	-----------

INTRODUCCION

El hecho de llevar a cabo un trabajo de investigación acerca del comercio ambulante, no es reflejo de un puro interés por un tema de moda, sino consecuencia de una serie de acontecimientos sociales y políticos que produjeron que dicha actividad se tomara en un elemento de discusión sobre todo en el caso de México.

El objetivo principal del trabajo es presentar a la informalidad ya no sólo como producto de la incapacidad del sistema productivo de generar empleos para todos los que deseen incorporarse a la fuerza de trabajo, de la desigual transmisión del avance tecnológico, como se ha señalado tradicionalmente, sino que es el resultado de la expulsión de grandes contingentes de trabajadores que ya se encontraban insertos en el aparato productivo y más específicamente en el sector moderno o informal de la economía e incluso de quienes aún están empleados, pero que, debido a la baja remuneración con que cuentan, buscan un ingreso adicional en una actividad que no les absorba el tiempo que requeriría el tener un segundo empleo porque en muchos de los casos no podrían cubrirlo, dependiendo del número de horas que laboren en su primer trabajo.

Siguiendo esta misma línea, se consideró el desarrollo del presente trabajo de la manera siguiente: primero, explicar las concepciones de lo que se denomina "sector informal" en términos generales, sin detenernos en las diferentes actividades que son consideradas como tal (el narcotráfico, la prostitución, etc.), para después, haciendo referencia a los casos de México y Chile, aterrizar en el comercio ambulante como una actividad considerada parte del "sector informal". La elección de esta actividad se debe a que ha tenido una gran difusión por los medios de comunicación e incluso por los gobiernos (el gobierno mexicano ha hecho mucho énfasis en su objetivo de "erradicar al comercio ambulante), asegurando que es una actividad que genera problemas en la ciudad porque los comerciantes ofrecen su mercancía en las principales calles y avenidas obstruyendo el libre de peatones y automóviles.

En México durante los años de 1992 y 1993, al comercio ambulante se le brindó demasiada atención por parte del Departamento del Distrito Federal, de tal manera que se llevaron a cabo acciones para reubicarlo mediante fuertes inversiones ejercidas por parte del gobierno. En este punto, hay que destacar la creciente popularidad de la temática del sector informal, tanto a nivel de investigación como en el de las acciones políticas. El comercio callejero es la actividad considerada el prototipo de la informalidad, por el hecho de ser una de sus expresiones más visibles debido a que se realiza en la calle y es parte de nuestra vida cotidiana. Aunque este no es el único oficio reconocido como informal, es por lo anterior que llama más la atención que otros oficios informales.

A este aspecto se agrega el que la población, se dedique cada vez más a la venta callejera como una salida a su situación económica.

Las acciones llevadas a cabo por el Departamento del Distrito Federal, la creciente presencia de vendedores ambulantes, el aumento de la congestión en la vía pública y en los sitios más concurridos, tales como el sistema de transporte colectivo y las entradas y salidas de éste, fueron los elementos que propiciaron que se le diera mucha importancia a esta actividad en los años antes mencionados. Es en este contexto, en el cual surgió mi inquietud por investigar más allá de los congestionamientos que produce, de los reclamos

de la población por el aumento constante de vendedores callejeros. Lo que me interesaba era obtener una explicación que pudiera ser más profunda que la de considerarlo un sector ilegal; la importancia del crecimiento de las familias para introducirse al sector, características de los vendedores y el poder identificar si los vendedores ambulantes son parte activa de la creciente ola de manifestaciones que se han generado debido a la baja gradual del poder adquisitivo de la población.

El tema estaba encausado originalmente, únicamente en México, y sobre todo en la ciudad de México, que es donde se concentra la actividad de la venta callejera; sin embargo, después de revisar cuáles fueron las repercusiones de la crisis de los ochenta en América Latina, decidí que podría enriquecerse más el trabajo si hacía una comparación con alguno de los países latinoamericanos. Buscando información acerca del país con el cual podría hacer dicha comparación, consideré que Chile podría ser un país acertado debido a que fue el país que primero implementó el modelo neoliberal que el resto del continente utilizó después de la crisis de los ochenta como una política de ajuste para paliar la situación económica; fue también el primer país que obtuvo los primeros resultados del modelo neoliberal, los cuales fueron positivos para la economía. Y, finalmente, un tercer elemento es el hecho de que hay muchas similitudes con México en cuanto a los vendedores callejeros.

Existen marcadas diferencias entre ambos países: una de ellas es la población, pues mientras México cuenta con una población de 81 249 695 habitantes registrados en el censo de 1990, Chile solo cuenta con 13 348 401 habitantes, según el censo de 1992. Chile es un país muy pequeño si se le compara territorialmente con México; sin embargo esta no fue una limitante para llevar a cabo la investigación.

Lo que nos limitó y detuvo la investigación, fue el acceso a información reciente acerca de Chile sobre el sector informal chileno. Información que permitiera hacer una comparación más actualizada sobre el tema entre ambos países.

Las fuentes obtenidas no fueron lo suficientemente actuales (hasta 1991) y no fue fácil conseguirlas, por ejemplo, para el caso de Chile, las fuentes consultadas fueron: noticias de periódicos (no chilenos), documentos de PREALC (en su mayoría) encuesta de hogares, revistas chilenas e investigaciones del empleo informal urbano en Chile. Para el caso de México, las fuentes consultadas también consistieron en: periódicos, revistas, documentos de PREALC, encuesta de empleo, e investigaciones del sector privado sobre la "economía subterránea". Consideramos que el trabajo cumple con la inquietud de presentar una explicación más amplia acerca de la economía informal de lo que se estaba manejando por los medios oficiales.

Después de haber efectuado la investigación de las fuentes de información, me dí a la tarea de ordenarlas de tal forma que se pudiera llevar a cabo una comparación del comercio ambulante entre ambos países. El trabajo tiene como eje fundamental el principal objetivo que planteamos al inicio de la introducción, y de acuerdo con él, pretende además lo siguiente: la explicación de la crisis de 1982 que se extendió a lo largo del continente y que por supuesto tuvo repercusiones en México y Chile, produciendo la utilización de políticas que condujeron a la reconversión industrial que influyó en los sistemas productivos de los países. Además, presenta los diversos intentos por explicar el "sector informal", sin haber obtenido aún una definición que realmente explique el fenómeno sin quedar rezagado de la realidad. También pretendemos responder a la pregunta de si las estrategias de sobrevivencia llevadas a cabo por la sociedad son

verdaderamente nuevas o es una modificación de las ya existentes y si es posible hablar de nuevas estrategias de sobrevivencia. Por último, establecer la comparación entre México y Chile en cuanto a los vendedores ambulantes en las ciudades de Santiago de Chile y el Distrito Federal. Para dar respuesta a estos planteamientos, hemos estructurado el trabajo de la siguiente manera: se presenta dividido en cuatro capítulos y un glosario. En el capítulo I se presentan los acontecimientos que dieron origen a la crisis económica de 1980 y las estrategias económicas llevadas a cabo para paliar la situación, implementando el modelo neoliberal, entre cuyos énfasis se encontraba el ajuste que se conoce como reestructuración laboral. El capítulo II comprende los efectos de las estrategias del ajuste, que derivan en un creciente desempleo. Después de explicar el origen de la economía informal, y una pequeña crítica a la utilización del término "sector informal" se plantean las diversas caracterizaciones que existen para definirla; y una breve definición propia. El capítulo III integra las denominadas estrategias de supervivencia que llevaron a cabo los sectores populares y el reacomodo de la composición familiar, en la que ya participan todos sus miembros como respuesta a las políticas de ajuste de los gobiernos y para superar el descenso del poder adquisitivo. El capítulo IV reúne las características particulares de los vendedores ambulantes en los casos de México y Chile y lo que yo consideraría como una nueva forma de organización de la sociedad civil en respuesta por satisfacer sus demandas mediante su concentración en movimientos populares.

CAPITULO I

LA ESTRATEGIA CAPITALISTA

En este capítulo pretendemos exponer el escenario en el cual se produce la crisis económica en América Latina, partiendo del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones utilizado por los países latinoamericanos. Después se continúa con el estallido de una crisis económica, de la cual surgen nuevos planteamientos para la elaboración de una política neoliberal que finalmente es adoptada por los países latinoamericanos debido a las presiones de los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial).

Este nuevo proyecto contiene políticas de ajuste para paliar la deprimida situación económica que se profundiza¹ con el estallido de la crisis. Estas políticas económicas conducen a una reestructuración laboral que produce la flexibilidad en el trabajo, dando como resultado el crecimiento del desempleo y el estancamiento y contracción de los salarios. Estas políticas han traído consecuencias nada alentadoras para la clase trabajadora del continente, debido a que golpean fuertemente el ingreso y el poder adquisitivo de las familias latinoamericanas.

1.1 El modelo de desarrollo de sustitución de importaciones: CEPAL

El modelo de desarrollo utilizado en América Latina hasta el estallido de la crisis de los ochenta fue el de la sustitución de importaciones, caracterizado por:

-Que los países lograran gracias a un mercado comercialmente protegido del extranjero, el desarrollo de una industria ligera. De tal forma que al paso del tiempo, sustituyera las importaciones de los productos provenientes de esta nueva industria; promoviendo la creación de empleos y, en consecuencia, el crecimiento del mercado interno.

-Al crecer la producción de manufacturas, se afirmaba que éstas comenzarían a exportarse en forma predominante, al grado de desplazar el papel preponderante de las materias primas en el sector externo. Es decir, habría sustitución de importaciones de bienes duraderos, de consumo y de capital.

La CEPAL "propone" el Modelo de desarrollo hacia adentro, cuyo eje fundamental será la industrialización y la creación de la industria latinoamericana mediante su diversificación a través de la política de sustitución de importaciones y el ensanchamiento del mercado interno por la expansión de las clases sociales, sobre todo de las urbanas, que cuentan con poder de compra debido a sus ingresos altos y medios derivados de la concentración del ingreso. Además, propone el impulso al desarrollo tecnológico y una política económica que produzca una estrategia industrializadora. Las medidas que propone son:

¹Aunque en la década pasada la economía de los países subdesarrollados no estaba tan deprimida como cuando estalló la crisis económica de los ochenta, no significa que la situación económica hubiera sido favorable para el total de la población latinoamericana.

- a) La sustitución de la "demanda externa" por la demanda interna con el objeto de impulsar el "desarrollo hacia adentro".
- b) La erogación de recursos financieros para fabricar mercancías de consumo nacional como un medio para tratar de contrarrestar la "dependencia externa".
- c) La reducción de la "dependencia externa" en el renglón de las importaciones, sobre todo de medios de producción e insumos intermedios, al mismo tiempo que garantizar el control autónomo del proceso de diversificación industrial y de acumulación de capital, lo que en su momento condujo a la adopción de medidas expropiatorias y de nacionalización en contra de los intereses extranjeros, sobre todo de las grandes compañías de su propiedad que actuaban en el área de los recursos naturales como el gas, el petróleo, la electricidad o la minería.
- d) La necesidad de incrementar la productividad del trabajo y reducir los costos de producción para contrarrestar los mejores términos de los precios de los productos importados de manufactura industrial.
- e) Para asegurar el punto anterior también se recomendaba implementar políticas de corte proteccionista, en la medida en que la productividad interna fuera inferior a la de las economías desarrolladas.²

Fajnzylber, señala cuatro rasgos que definen el patrón de industrialización en América Latina: a) Participación en el mercado internacional basada casi exclusivamente en un superávit comercial generado en los recursos naturales, la agricultura, la energía y la minería y déficit comercial sistemático en el sector manufacturero; b) estructura industrial concebida e impulsada con vistas fundamentalmente al mercado interno; aspiración a reproducir el modo de vida de los países avanzados tanto en el plano del consumo como, en grado variable, en el de la producción interna; y d) limitada valoración social de la función empresarial y precario liderazgo del empresariado nacional público y privado en los sectores cuyo dinamismo y contenido definen el perfil industrial de cada uno de los países de América Latina.³

Ya en los setenta, la CEPAL advertía sobre los profundos problemas estructurales del desarrollo latinoamericano: proteccionismo excesivo, reducción del margen comprimible de las importaciones, cuantiosos desequilibrios externos y fiscales, pérdida de dinamismo económico y desempleo creciente de la mano de obra.

Muchos países de la región elaboraron políticas económicas dirigidas a reducir y racionalizar los aranceles y el fomento y la promoción de las exportaciones. Sin embargo, la abundancia excesiva de financiamiento externo barato en la década de los setenta, la permisividad financiera y las señales equivocadas de un mercado financiero desreglamentado obviaron la necesidad de políticas de ajuste y contribuyeron a agudizar los desequilibrios al encubrirlos con el velo del endeudamiento externo.⁴

² Adrián Sotelo Valencia, México: Dependencia y Modernización, México, El Caballito, 1993, p. 25.

³ Fernando Fajnzylber, Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío", cuadernos de la CEPAL, ONU, Chile, 1989, p. 15.

⁴ Javier Rodríguez Piña, Conservadurismo, Neoliberalismo y Neoliberalismo: raíces y correspondencia ideológica en el momento actual América Latina y México, Tesis que presenta para optar por el grado de maestría en Ciencias Sociales, FLACSO, México, agosto de 1992, p. 84.

**Interpretaciones de la CEPAL
Causas que inciden en la crisis**

Causas	Estructurales	Coyunturales
Externas	Deterioro de la relación de intercambio	Recesión Internacional Alto costo del crédito externo Caída en los ingresos netos de capitales Aumento en las tasas de interés reales
Internas	Agotamiento de los cambios estructurales (en la estructura productiva) Distribución inequitativa de los frutos del crecimiento Pérdida de autonomía económica frente al exterior	Excesos en la política de endeudamiento externo Expansión exagerada del gasto interno Políticas de estabilización Rezago cambiario Liberación del sistema financiero Conflictos políticos y sociales Desastres naturales

Fuente: Pedro Vuskovic', La Crisis en América Latina, 1990, p.139
Esta es la visión de los planteamientos más recientes de la CEPAL.⁵

El siguiente cuadro, representa según Mertens, el modelo de sustitución de importaciones.⁶

⁵ *Ibid.*, p.47.

⁶ Leonard Mertens, "Contexto Histórico Económico de la Reversión Productiva" en Participación Sindical, Nuevas tecnologías, Productividad y Salario, CTM-CSES-CESCP, OIT, FES, México, 1990, p. 8

SUSTITUCION DE IMPORTACIONES		
Consolidar la producción de bienes de capital	Desplazamiento de la exportación de materias por productos manufacturados	Crecimiento de un mercado interno protegido

Al evidenciarse la presencia de la crisis a principios de la década de los 80's, surge una búsqueda de explicaciones para entenderla. Al respecto, Raúl Prebisch sugiere que: "la crisis es una consecuencia del vigor del capitalismo, y de sus incesantes innovaciones tecnológicas. Es el resultado de fenómenos nuevos y complejos, derivados de la evolución de la técnica, las contradicciones que suscita y sus consecuencias en la estructura de la sociedad y en las relaciones entre "centro" y "periferia"⁷. Por lo anterior, no podríamos comprender esta crisis en el ámbito latinoamericano fuera del contexto global del sistema.

1.2 Intercambio desigual y crisis del sector externo: Vuskovic' y Cueva.

Otros autores también consideran que la crisis es producto de factores externos, caracterizados por las consecuencias de intercambio desigual y por las relaciones de dominación y explotación a que están sometidas las economías latinoamericanas. Esta interpretación⁸ se resume en dos líneas básicas. La primera, coloca a la deuda externa acumulada por los países del tercer mundo (latinoamericanos) en el centro de la crisis actual, sosteniendo que ha llegado a constituirse en un factor decisivo y a la vez a asumir unos términos que la hacen impagable, de tal manera que no habría políticas para encarar la crisis que no pasen por la denuncia de la deuda. La segunda posición sostiene que la deuda es la manifestación de problemas más hondos, que radican en la naturaleza actual de la "inserción externa" de América Latina y, por lo tanto, no bastaría con solucionar el problema de la deuda: será preciso corregir las raíces mismas del intercambio desigual y procurar la vigencia efectiva de un nuevo orden económico internacional. Este enfoque emana del entendimiento de que, en la situación de América Latina, se hace manifiesto un conjunto de problemas y desajustes estructurales en coincidencia con la crisis. Es decir, se enfrenta a un doble desafío: la crisis como cuestión inmediata y la tarea pendiente de corregir desajustes estructurales que se venían desarrollando con anterioridad. Queda implícito en ello la idea de que la crisis tendría un carácter coyuntural, determinada por factores externos, que han contribuido a acentuar aspectos de unos desajustes estructurales que se han venido acumulando y cuya resolución constituye un reto que obligará, a partir del momento mismo de la superación de la crisis, a redefinir la política de desarrollo.

"Diversos factores de orden interno y externo contribuyeron a desencadenar la crisis que afecta a América Latina. Los primeros están relacionados con características propias de

⁷Cit. por Pedro Vuskovic, en La Crisis en América Latina, México, S.XXI, 1990, p. 44.

⁸ La expresión más completa de la crisis producto de factores externos se encuentra en las declaraciones del presidente Fidel Castro y en diversas iniciativas promovidas por el gobierno cubano.

las economías nacionales; con la indole de las estrategias políticas y que han adoptado los gobiernos, las que en muchos casos han sido notoriamente inadecuadas o han amplificado los efectos desfavorables de la recesión económica mundial y el debilitamiento del comercio internacional; y en algunos países, también con conflictos políticos o sociales.”⁹

Según Agustín Cueva, entre 1974 y 1982 el capitalismo avanzado sufrió una crisis bastante profunda. Severa recesión en 1974 y 1975, seguida de una recuperación efímera en 1976 y un nuevo declive en 1978, que terminaría convirtiéndose en un curso sinuoso y lleno de asincronías (entre países) hasta 1982. Hubo, además, un incremento de la inflación, que no tardó en superar los temidos dos dígitos, situándose en torno de un 20% anual en naciones como Italia, Japón o Gran Bretaña, en el transcurso de 1974 a 1975. Fue el momento de la estanflación, o sea el estancamiento acompañado de inflación.

Según este autor, el reordenamiento de los países desarrollados tiene la finalidad de frenar el incipiente desarrollo que se estaba presentando durante los años 70's en los países del tercer mundo; debido a que comenzaban a constituir un peligro económico y político.

La crisis cíclica que tuvo lugar en los años 1974-1975 en los países desarrollados, a la que se le tipifica como una crisis de sobreproducción de productos industriales y subproducción de materias primas, alimentos y energéticos, tuvo más impacto en los países desarrollados que en América Latina, y motivó un impulso a las relaciones económicas internacionales que benefició a las economías latinoamericanas.

Los índices de desocupación se elevaron rápidamente. Durante 1975-1976, “el número de desempleados oficialmente reconocidos en el conjunto de los países imperialistas se aproximaba a los 17 millones; para 1982, algunos estimaban alrededor de 30 millones”¹⁰.

“Sólo a partir de 1983 el capitalismo desarrollado superó efectivamente su crisis, aunque ciertos fenómenos como el de un significativo desempleo han perdurado, convirtiéndose en rasgo estructural.”¹¹

Así, para Agustín Cueva las causas de la recesión internacional de los últimos años de la década de los 70's (1979) son las siguientes:

- Incremento de las tasas de interés, deterioro de los términos de intercambio para países en desarrollo no productores de petróleo, contracción de los mercados de los países desarrollados y disminución de los flujos de capital externo.

“1974 es el año del pleno ascenso de la marejada tercermundista y se pone en marcha la idea de constituir un nuevo orden económico internacional (NOEI), logrando entre otras cosas que la IV sesión extraordinaria de las Naciones Unidas aprobase la Declaración para la Constitución de un Nuevo Ordenamiento Económico Internacional”¹².

⁹ Pedro Vuskovic', *op. cit.*, p.138.

¹⁰ Agustín Cueva, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, México, S.XXI, 1993, p.239.

¹¹ *Ibid.*, p. 239-240

¹² *Ibid.*, p. 242.

Para Fajnzylber, las economías latinoamericanas experimentaron a partir de 1980 una crisis que afectó en particular al sector industrial, debida, principalmente, a factores predominantemente externos, pero con la convergencia de factores internos de carácter estructural y de política económica. Considera que, al acentuarse la restricción de divisas, el sector productivo con mayor contenido importado y con escasa capacidad exportadora y, por consiguiente, con fuerte déficit comercial, tenía que experimentar un impacto más acentuado que el conjunto de la actividad económica. Por el lado de la demanda, le afectó la caída del ingreso nacional, y por el lado de la oferta, la restricción de divisas hizo difícil el acceso a insumos, repuestos y equipos, y los encareció. La falta de experiencia y la naturaleza de la planta productiva le impidió, con escasas excepciones nacionales y sectoriales, compensar la caída del mercado interno con las exportaciones y el sobreendeudamiento arrastrado desde el decenio de 1970.¹³

Los factores que influyen en la dispar evolución de la crisis industrial destacan los grados de industrialización y de integración del aparato industrial, el volumen y la asignación sectorial de las inversiones y el crecimiento industrial del decenio anterior, la naturaleza y la intensidad del impacto negativo externo (relación de precios del intercambio, grado de endeudamiento, flujo de capitales, incidencia del tipo de interés y evolución de las exportaciones) y las políticas internas macroeconómicas y sectoriales que adoptaron los distintos países durante la crisis.

Por su parte, para Vuskovic', varias expresiones del pensamiento marxista centran su atención en la crisis como un fenómeno inherente al sistema capitalista, y en los rasgos particulares que ella asumiría en esta fase: crisis estructural, crisis de regulación, crisis general del capitalismo y del desarrollo del capitalismo monopolista de Estado. Sitúan la fase actual como una en que se superpone a las tendencias de largo plazo, a los "ciclos largos" que registra la evolución del sistema y que ahora estarían marcando uno de lento crecimiento, fenómenos cíclicos de menor duración, pero que en los últimos tiempos habrían alcanzado intensidad y tenido incidencia muy profunda sobre el mundo subdesarrollado dependiente.

Para Vuskovic', la crisis, de acuerdo con el pensamiento marxista, siempre se expresará como una caída en la tasa de ganancia porque hay un problema de realización de plusvalor (caída en los beneficios capitalistas), o sea hay un "exceso de capital". Dicho "exceso" encuentra en el capitalismo una salida espontánea: la negación de una parte de ese capital que impulsa a nuevos niveles la desocupación y el cierre de empresas; este fenómeno transitorio de "desconcentración" del capital se acompaña siempre de un proceso de centralización del capital (concentración del capital cada vez en menos manos).

Las formas específicas que asumió el desarrollo industrial, la incapacidad de la agricultura para acompañar al crecimiento de la población y sus necesidades básicas, la progresiva insuficiencia de los sistemas productivos para generar empleos en consonancia con el crecimiento de la fuerza de trabajo, la acentuación progresiva de las desigualdades

¹³ Fernando Fajnzylber, op. cit., p.31.

económicas y sociales, las presiones inflacionarias constantes y crecientes, constituyen un conjunto de expresiones que sugieren que en definitiva lo que está presente es el agotamiento del patrón básico de desarrollo (la sustitución de importaciones) que ha prevalecido en las últimas décadas. Probablemente sea este agotamiento el elemento determinante y el factor común que explica la simultaneidad de la crisis en países significativamente diferenciados en sus estructuras económicas y en sus metas sociales y objetivos políticos inmediatos. Es en este marco que se identifican los elementos determinantes de la naturaleza esencial de la crisis.¹⁴

La tendencia general del capitalismo es la de transferir el costo de las crisis de las áreas metropolitanas a las áreas dependientes; y es natural que así sea, puesto que éstas constituyen, por definición, el punto más vulnerable del sistema.

Una recesión de los países "centrales", determina de todas maneras, la recesión inmediata del sector productivo local más "dinámico"¹⁵, lo que a su vez se traduce por una recesión de la economía dependiente en general.

1.3 La crisis del modelo de sustitución de importaciones.

Una de las medidas que se tomaron para paliar la situación económica, fue la del reacondo de las piezas del modelo.

Para Leonard Mertens, las causas principales que obligaron a reemplazar el modelo de sustitución de importaciones, fueron:

-Los empresarios, al verse protegidos de la competencia exterior, en lugar de invertir en la eficiencia y calidad con el fin de exportar a los mercados internacionales, decidieron crecer al amparo de la protección sin preocuparse por modernizar la planta productiva. Esto trajo como consecuencia que la industria nacional, a la larga, resultara ineficiente y poco competitiva sin capacidad de exportar.

-La creación de un sector de bienes de capital dinámico como objetivo del crecimiento de la industria manufacturera no fue posible, pues los empresarios nacionales no quisieron arriesgar sus capitales en productos con mercados no consolidados, con elevados períodos de maduración de la inversión, o que implicaran gastos en investigación y desarrollo de maquinaria.

-Lo anterior, tuvo como consecuencia en el aspecto económico la creación de un vacío productivo, caracterizado por la formación de un amplio sector manufacturero ensamblador de bienes, junto a un sector primario extractor de materias primas. En lo que respecta a la producción de materias primas industriales, fueron importadas casi en su totalidad, por lo que los países se vuelven dependientes del desarrollo del comercio exterior para el desarrollo de sectores estratégicos.

El sector agrícola comenzó a rezagarse productivamente.

Las causas internas de la caída del modelo son:

¹⁴ *Ibid.*, p. 49.

¹⁵ Es el sector primario exportador el polo "dinámico" de toda la economía en los países tercermundistas.

CAUSAS DE LA CAIDA DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES			
--	--	--	--

Ineficiencia productiva	Planta de Bienes de Capital Precaria	Rezago Agrícola	Distribución desigual del ingreso
-------------------------	--------------------------------------	-----------------	-----------------------------------

Mientras las importaciones crecían, las exportaciones permanecían estancadas. Es decir, se produjo un déficit.

A estos factores de carácter interno, se sumaron los externos, reflejo de los cambios en la producción y comercio internacional, que se pueden resumir en:

-Los avances tecnológicos y las estrategias de las transnacionales rompieron los mercados nacionales y regionales, y ocasionaron que los productos presentaran las mismas características, lo mismo en América Latina que en Asia o en Europa. A este proceso se le conoció como globalización de la economía.

-La globalización de la economía hizo poco viable el objetivo de desarrollar, al interior, cadenas productivas en la industria nacional, ya que los bienes que ésta producía estarían a merced de las presiones de las transnacionales y de las normas de los mercados internacionales.

-La década de los años setenta marcó el fin del comportamiento estable de los mercados de materias primas. Estos, después de un período de alza de precios, observaron un derrumbe estrepitoso que agudizó el saldo negativo de la balanza comercial, en la medida en que la principal fuente de divisas tendió a debilitarse.¹⁶

Para Adrián Sotelo, en el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones intervienen:

a) En primer lugar, la declinación del sector primario-exportador como generador de divisas mediante el intercambio comercial con el exterior de productos tradicionales y como transferente de plusvalor hacia las industrias llamadas modernas y dinámicas como la automotriz.

b) En segundo lugar, en ese agotamiento también fue determinante la tendencia a la disminución del coeficiente de industrialización de la economía latinoamericana a finales de los sesenta y comienzos de los setenta, el cual tendió a estabilizarse, mientras que la producción manufacturera comenzó a experimentar reducciones significativas que precipitarían con fuerza la crisis estructural en el transcurso de la década de los ochenta.¹⁷

Además de lo anterior, considera que las siguientes causas inciden en la pronunciación de la crisis:

a) El mantenimiento de las viejas prácticas económico políticas del Estado desarrollista, que agudizó las contradicciones interburguesas favoreciendo la concentración y la centralización del capital a favor de unos cuantos, incrementando la miseria y la explotación de las clases populares y de los trabajadores latinoamericanos.

b) La redefinición del viejo patrón de reproducción en crisis en el curso de los setenta en la medida en que se presentaba una limitación estructural aunada a la existencia de graves limitaciones financieras derivadas de elementos tales como la transferencia de recursos

¹⁶ Leonard Mertens, *op. cit.*, p. 11

¹⁷ Adrián Sotelo, México: Dependencia, cit., p. 35.

al exterior, de la fuga de capitales, del drenaje de divisas a los países imperialistas vía empresas transnacionales, del deterioro de los precios de los principales productos de exportación, etc.

1.4 Las perspectivas del ajuste: el Fondo Monetario Internacional.

Para las concepciones neoliberales la crisis económica es el resultado de problemas tales como la intervención del Estado en la economía, de la manipulación del dinero, de los subsidios del gobierno a los servicios públicos (como salud, vivienda, educación etc.) y no de causas como la explotación del trabajo, la pobreza en el campo y la ciudad, la degradación ecológica, la concentración de los ingresos, de la propiedad, de los recursos naturales y del capital en unas cuantas manos que impiden realizar profundas reformas.

Desde el punto de vista del Fondo Monetario Internacional, la crisis en América Latina aparece como la manifestación de dos órdenes de problemas: primero, se trataría de las consecuencias sobre las economías regionales de la recesión por la que atravesaron los países desarrollados, que debilitan su demanda de importaciones procedentes de América Latina y ocasionan severos descensos en los precios internacionales de los productos primarios, a la vez que contrajo los flujos de préstamos y los niveles de las inversiones extranjeras directas.

Además, identifica como origen de la crisis una serie de "excesos" en que se habría incurrido en las conducciones internas de las políticas económicas reflejadas en una expansión excesiva de las conquistas sociales de los trabajadores, aumentos desmedidos del gasto público y los subsidios, expansión del endeudamiento externo sin correspondencia con el fortalecimiento de la capacidad de pagos, y crecimiento excesivo del Estado y los controles, con perjuicio de la eficiencia. La proliferación de empresas públicas en desmedro de la iniciativa privada, la incapacidad de crear un clima económico que desestimulara la fuga de capitales, el desaliento a una mayor contribución de la inversión extranjera, constituirán algunas de las consecuencias de esa sobredilatación.

Este organismo junto con el Banco Mundial, presionó a los gobiernos latinoamericanos para que adoptaran sus propuestas de ajuste para el crecimiento de la región.

En la terminología típica del Fondo Monetario Internacional se hablaría de dos campos de políticas de ajuste, en función de la raíz de los desequilibrios: si éstos son atribuibles principalmente a una demanda interna excesiva, se requerirán políticas fiscales monetarias que la contraigan a dimensiones que se correspondan con el nivel y la tasa de crecimiento de la capacidad productiva; si provienen más bien de debilidades estructurales que comprenden la oferta y que derivan de distorsiones de precios, habría que mejorar la asignación de recursos para fortalecer la base productiva, modificando situaciones frecuentes de tipo de cambios sobrevaluados, tasas reales de interés bajas o negativas, etc.

Como resultado del debilitamiento del modelo de sustitución de importaciones, la política neoliberal viene a reivindicar el retorno al liberalismo económico clásico basado en la libertad absoluta del mercado. La propuesta neoliberal resulta un ataque abierto y frontal al intervencionismo del Estado y a todas las conquistas sociales alcanzadas en el Estado Benefactor.¹⁸

¹⁸ Javier Rodríguez Piña, *op. cit.*, p. 95.

Un supuesto básico para los neoliberales es que el Estado es ineficiente, lo que los lleva a recomendar limitar los gastos gubernamentales. Desde el punto de vista neoliberal, el estancamiento y la baja en la productividad se deben a las elevadas tasas impositivas del Estado que limita la innovación en las empresas y la productividad del trabajador: ello viene a frenar al crecimiento de la oferta agregada de la economía. La intervención del Estado en la economía es inútil para estimular el crecimiento económico y, por el contrario, puede desincentivar la producción y estimular la ineficiencia, el ocio y el desempleo. El neoliberalismo llevó a cabo las siguientes líneas para imponer su política en América Latina:

a) La inserción al mercado internacional de las economías dependientes ps "corregir" desequilibrios internos y externos por efecto de la competencia que resulta de la apertura y de la afluencia del capital extranjero más eficiente, productivo y competitivo que aquéllas.

b) La redefinición del Estado en un sentido regresivo de su participación como rector económico y garante de la gestión de un sector público que en parte destinaba recursos en rubros sociales (vivienda, agua, luz, salud, educación), que llegaban a tener repercusiones en beneficio relativo de la población, etc.¹⁹

Para el neoliberalismo, cualquier programa para promover la igualdad y combatir la pobreza socava la producción; por lo tanto, todo esfuerzo por nivelar el ingreso a través de la intervención estatal resulta indeseable.

Contrariamente, el sector privado puede destinar los ingresos a fines más rentables para toda la sociedad, de donde derivan que se deben limitar los impuestos. Así, como se supone que mediante el libre mercado es posible la óptima asignación de recursos, se concluye que se deben eliminar los controles sobre los precios.²⁰

De este modo, proponen que el Estado debe ser un Estado guardián o policía, que sólo vigile el funcionamiento libre de las leyes del mercado. Debe reducir su gasto, eliminar las regulaciones y los controles de precios, mientras que la oferta monetaria se debe aumentar a una tasa fija.

Los elementos principales de la teoría neoliberal están centrados en los siguientes ocho puntos:

- 1.- La absoluta libertad del mercado.
- 2.- Libertad de empresa.
- 3.- Libre comercio internacional.
- 4.- Contracción de la oferta monetaria.
- 5.- Reducción de las tasas impositivas.
- 6.- Reducción de los gastos sociales.
- 7.- Eliminación de las regulaciones y controles del Estado sobre el mercado.
- 8.- Reducción del tamaño del Estado.

Los países latinoamericanos para adoptar la política neoliberal debían tener:

-Una orientación hacia el exterior: incremento en las exportaciones y sustitución eficiente de importaciones vía mantenimiento del tipo de cambio competitivo, disminución del proteccionismo excesivo de las importaciones y utilización de incentivos aceptables a las exportaciones.

¹⁹ Adrián Sotelo, México: Dependencia . cit., p. 43.

²⁰ Ibid., p.96.

-Aumento del ahorro interno y su asignación eficiente a proyectos de inversión; establecimiento de tasas de interés reales positivas pero no excesivas; política fiscal que aliente el ahorro y no el consumo; reducción de los déficits presupuestarios y entrada de capitales privados extranjeros.

-Reformas al papel del Estado en la economía: desreglamentación de los mercados como apoyo al dinamismo empresarial, reducción (y privatización) de su función en la producción de bienes y servicios, concentración de su acción en la prestación de servicios sociales y en el establecimiento de un marco global estable para el crecimiento.²¹

La política neoliberal conduce al adelgazamiento del Estado y a la reestructuración mediante políticas para atenuar la situación económica de crisis en la región.

De este modo, la reestructuración se plantea como objetivo: 1. Recuperar la competitividad internacional de cada país, 2. Aumentar los ingresos por exportaciones y 3. Reanudar el crecimiento autosostenido que garantice: empleo productivo a la creciente población, restablecimiento de la confianza en los mercados financieros externos e internos por la vía del servicio "continuado y oportuno de la deuda"; recuperación de los disminuidos niveles de vida de la población; fortalecimiento de la democracia y fortalecimiento de la iniciativa privada. Estas medidas, compensarían los despidos masivos ocasionados por la reducción de las empresas públicas.

1.5 Las políticas de ajuste de los Estados frente a la crisis.

Con estos presupuestos, los Estados latinoamericanos llevaron a cabo políticas dirigidas a ajustar la situación económica frente a la crisis. La relativa uniformidad de las políticas que se pusieron en práctica para encarar la crisis, recibieron la denominación de "políticas de ajuste" y sus contenidos esenciales fueron definidos por el Fondo Monetario Internacional e incorporados a las políticas nacionales de casi todos los países latinoamericanos.

El antecedente inmediato que motiva la implantación de las políticas de ajuste, es la situación insostenible de las balanzas de pagos, como resultado del debilitamiento de la demanda externa y el empeoramiento de los términos del intercambio, el alza de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales, la gravitación consecuente de los servicios de la deuda y la contracción extrema de nuevos flujos de recursos financieros desde el exterior. El objetivo básico de las políticas de ajuste era eliminar aquella parte del déficit en cuenta corriente que no se podía seguir financiando mediante la captación neta de préstamos e inversiones extranjeras o mediante las reservas internacionales.²²

El ajuste se manifiesta en dos grupos de políticas. En primer lugar, las que buscan contener o disminuir el gasto interno (como se las califica en términos más técnicos "políticas de control de la demanda agregada"), mediante las políticas fiscal, monetarias, de ingresos y de gasto público. Y segundo, las importaciones, modificando los precios relativos de los bienes "transables internacionalmente" y los no "transables", mediante las políticas cambiaria, arancelaria, de promoción de exportaciones, etc.

²¹ *Ibid.*, p. 120.

²² Pedro Vuskovic, *op. cit.*, p. 52.

Lo que está colocado en el centro de la preocupación es el desequilibrio de las cuentas con el exterior, que se procura corregir actuando tanto sobre las variables propiamente externas de la economía como sobre los procesos internos que influyen directamente sobre ellas. Se trata de identificar todo aquello que debería hacerse para poder seguir pagando los servicios de la deuda externa acumulada en las condiciones extraordinariamente difíciles que han llegado a prevalecer.

Las dificultades de pagos eternos se asocian estrechamente con deficiencias de las políticas internas, de manera que se necesita la acción correctora aunque ella suponga sacrificar crecimiento y deteriorar aún más la distribución del ingreso.²³

La amplitud que asumen las políticas de ajuste y los campos principales en que se expresan parecieran identificarlas con los programas de estabilización y las políticas neoliberales. Sugieren de hecho, objetivos similares (equilibrio de la balanza de pagos y lucha contra la inflación) y se aproximan en cuanto a las áreas instrumentales que tocan (política cambiaria, crediticia, salarial), pero no obstante sus similitudes formales involucran distintos efectos reestructuradores sobre la dinámica de la acumulación y las relaciones de poder económico.

Ante la situación de la crisis que se vivía en América Latina durante los años 80's, la mayor parte de los Estados comenzaron a considerar la necesidad de aplicar un ajuste estructural a mediados de la década.

En general, en los países latinoamericanos, no hay posibilidad de disminuir la desocupación, si no hay crecimiento productivo. La alternativa ante esta situación, fue la de introducir paliativos, en algunos casos necesarios, pero insuficientes como solución de largo plazo.²⁴

El ajuste estructural entonces, se refiere a la transformación de la estructura económica para enfrentar la restricción externa. Para ello, se postula la necesidad de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones.

No contempla, sin embargo, la deuda social contraída durante el período de ajuste recesivo. Sólo supone que si la economía latinoamericana crece, se incrementará el nivel de empleo y con ello se podrá normalizar el mercado de trabajo. Sin embargo, no basta solamente con producir divisas, porque no es suficiente para contrarrestar el problema, pues simultáneamente el sector ocupacional se sigue deteriorando aún más, al igual que el poder adquisitivo de la población. Esta no es una situación nueva, pues el sector público la ha venido desarrollando históricamente. La expansión del empleo público ha sido parcialmente la consecuencia de la ampliación de sus funciones, pero también ha sido un mecanismo utilizado por los gobiernos latinoamericanos para disminuir los conflictos sociales; en particular el deterioro de las clases medias, ante la falta de creación de empleos productivos en el sector privado.

El deterioro económico que sufre América Latina durante la década de los 80's produce un enorme sector de ocupación de baja productividad y deteriorados ingresos que se agrega a la desocupación existente del modelo de sustitución de importaciones. Para enfrentar esta situación o se acelera más el crecimiento y la generación de empleos en las actividades modernas, o se diseñan políticas directas para mejorar la situación de los ocupados.

²³ *Ibid.*, p. 53.

²⁴ PREALC, *Ajuste y empleo: Los desafíos del presente*, OIT, Suiza, 1986, p. 8.

Hay un desajuste estructural durante la década entre empleo público y privado. El financiamiento para la creación de empleos en el sector público, ha sido en parte a través de la reducción de los salarios reales de los mismos empleados públicos. En parte, la expansión del empleo público ha implicado déficit fiscales, porque la crisis trae aparejadas caídas de los ingresos y porque la estructura tributaria y las formas de recaudación son seriamente afectadas por la recesión con inflación.

Es éste uno de los campos al que el ajuste convencional de corto y largo plazo no dedican atención.

Al inicio de los ochenta, la mayor parte de los países presentaba severos desequilibrios estructurales en el mercado laboral, toda vez que el sistema productivo moderno no era capaz de generar puestos de trabajo.

Los gobiernos adoptaron políticas de ajuste sucesivas: así, en una primera fase de corte recesivo (1982-83), el ajuste interno consistió en disminuir el déficit fiscal, en tanto redujo el desequilibrio externo por la vía de comprimir las importaciones. La segunda fase (1984-85), se caracterizó por un rápido crecimiento de las exportaciones y sobre todo, al impulso proporcionado por la recuperación económica de las economías industrializadas. En el lapso 1986-1989 continuaron manifestándose como factores negativos el deterioro de intercambio y el peso de la deuda externa.

Las políticas de ajuste, sin embargo, significaron frenar bruscamente el crecimiento del producto, el cual pasó de un promedio anual de 5.5% en el período 1950-86²⁵ a sólo un 1.2% en la década de los 80. Esta reducción en el crecimiento, unido a la aceleración de la inflación, afectó el mercado de trabajo, y la eficiencia distributiva de las economías de la región.

1.6 Política laboral en el ajuste estructural.

Los salarios reales se han deteriorado a partir de los principios de la década de los ochenta, y dicho deterioro se inserta en una tendencia de estancamiento de largo plazo. Además, el empleo en el sector privado no ha crecido. Para generar empleos, era necesario formularse una política de corto plazo, que se postulara por lo general, en la congelación, cuando no caída de los salarios reales y mantenimiento o elevación de la tasa de interés real.

Como resultado, se desincentivó la inversión y se postergó el ajuste distributivo que se tornaba cada vez más necesario. Si por la situación económica de la empresa, hay necesidad de restringir salarios, éstos se pueden "compensar" a través de la ampliación de posibilidades de acceso a la propiedad a los asalariados, tratando de corregir el desequilibrio distributivo que se ha tornado estructural.

A consecuencia de lo anterior y para frenar la pérdida en la estructura productiva se llevó a cabo en América Latina una reestructuración laboral derivada de los intereses capitalistas por buscar alternativas para reconstruir la rentabilidad del sistema; para ello, se estimularon la "revolución tecnológica" a través de la microelectrónica, encastrada en el desarrollo a la escala enorme. Ello produjo el detrimento de los procesos de trabajo atrasados y con poca capacidad de transformación.

²⁵ Ricardo Infante, Mercado de Trabajo y deuda social en los 80, Chile, OIT, 1991, p.3.

De acuerdo con Adrián Sotelo, el objetivo de la reestructuración capitalista es el diseño de una nueva división internacional del trabajo fundada en la especialización productiva bajo el liderazgo de los poderosos centros productores de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental (David Ricardo).²⁶ Los principios del nuevo patrón de reproducción capitalista se encuentran determinados por la automatización del proceso productivo y por la tendencia a introducir desde las gerencias la polivalencia y la flexibilidad interna de las empresas.

La característica más importante de este modelo es la automatización, sin la cual (según afirman los empresarios) no sería posible la fabricación de productos que evitan pasar por varias fases productivas, porque ya pueden ser automatizadas de manera rentable, reduciendo en todos los sectores la participación directa de la mano de obra en la transformación.

Para llevar a cabo la automatización, es necesario hacer fuertes inversiones, y para recuperarlas, aumentar la presión al trabajador para obligarlo a que laboren en varios turnos. Se requiere de una contratación flexible de mano de obra, es decir, una menor reglamentación de las condiciones de trabajo y mano de obra barata.

La reestructuración se da principalmente en el ámbito laboral, en el cual se adopta un modelo que proporciona "flexibilidad de la empresa con el trabajador". En este modelo se acaba con la delimitación precisa de funciones de cada trabajador, es decir, se acaba con la especialización de funciones, con la extrema división del trabajo obrero, los tiempos muertos, el bajo nivel de calificación y calidad en el producto, y por el contrario aumenta la rentabilidad y se reduce el costo del capital de trabajo.

En la reestructuración, los procesos productivos ya no se llevan a cabo mediante la especialización, ahora son flexibles, de modo que las materias primas, por ejemplo, se vuelven intercambiables, pues no es conveniente continuar con las ventajas comparativas estáticas, basadas en elementos naturales.

En este modelo, se pretende la inserción de América Latina a través de la especialización productiva, la cual es una producción de pequeña escala, cuyas características pueden aprovecharse para ocuparse de segmentos de mercado donde dicha flexibilidad ofrece ventajas comparativas.²⁷

Para Leonard Mertens, la flexibilidad conduce de una economía de escala a una de variedad²⁸, lo que significa poder responder a los cambios en el mercado y provocar modificaciones más rápidas y con mejor calidad. Es un modelo donde una economía de escala, especializada en un solo tipo de producto y sin maquinaria para poder producir otro, ahora es obsoleta frente a otra que tiene la capacidad de adaptar y modificar rápidamente de un producto a otro, integrando el proceso de producción.

²⁶ Adrián Sotelo, Las tendencias de la reestructuración del mundo laboral en América Latina en la década de los noventa, ponencia presentada en el primer congreso latinoamericano de sociología del trabajo, en la ciudad de México, del 22 al 26 de noviembre de 1993, p. 2.

²⁷ Ibid., p.3.

²⁸ La economía de escala para Mertens es la estrategia empresarial que se orientaba a lograr una producción en masa usando maquinaria y equipo de uso específico, para así alcanzar mayores niveles de productividad utilizando mano de obra semiespecializada, llegando a su límite de eficacia. La economía de variedad, tiene cuatro ejes de acción: flexibilidad-integración y descentralización-control, donde hay una flexibilidad en cuanto al producto y a hacer más flexibles las tareas a realizar, convirtiendo a los trabajadores en polivalentes porque deben conocer todas las operaciones de la planta productiva.

La economía de variedad conduce a un nuevo tipo de trabajador, quien debe saber trabajar con alto nivel de responsabilidad, en estructuras descentralizadas y con creatividad; bajo criterios de calidad. Esto es: el nuevo perfil de trabajador debe ser polivalente, capaz de cambiar de tarea constantemente, según lo requieran las necesidades de la empresa; obteniendo pago por conocimientos y no por antigüedad.

La flexibilidad laboral, por su parte, consiste en la contratación de personal de acuerdo con las necesidades a corto plazo de la empresa, lo que produce inestabilidad en el puesto de trabajo; sin ejercer el derecho de antigüedad o de indemnización. También implica la contratación de trabajadores eventuales, de tiempo parcial, trabajo a domicilio y la subcontratación.

1.7 Política comercial, ahorro e inversión.

Hay en América Latina, una prioridad generalizada que se asigna a la generación de divisas. Esta generación ha sido siempre alta, aún después y antes de la crisis. Para alcanzarla, la propuesta de la política comercial en el ajuste convencional es combinar la devaluación con la reducción arancelaria. Con ello, se reactivarán las exportaciones y se aumentará la eficiencia productiva.

Sin embargo, el efecto de la devaluación sobre las exportaciones es menor que el previsto y toma tiempo en hacerse efectivo, mientras que la reducción de tarifas antes de la crisis, afectó al empleo en el sector industrial. Ello produjo un desequilibrio en el mercado de trabajo, con la consiguiente destrucción de empleos.

Se postula que para paliar esta situación, es necesario jerarquizar los instrumentos que no operan a través del mercado, es decir, las negociaciones directas, lo cual implica identificar sectores que maximicen la generación de divisas y empleos simultáneamente: utilizar el arancel con carácter diferenciado protegiendo más aquellas actividades que generan empleo y compensando con devoluciones de impuestos mayores a aquellos rubros cuyas posibilidades de exportación puedan verse afectadas.

Este es el campo de mayor importancia para asegurar la consistencia entre las políticas de corto y largo plazo. El ajuste estructural propuesto, indica que la vía para recuperar los niveles de inversión, es el aumento de la inversión extranjera tanto directa como indirecta, y la promoción de la inversión privada nacional.

América Latina, había seguido políticas de altas tasas de interés y de sustitución de importaciones. Con ello se aumentaron los ahorros pero los mismos se concentraron en su gran mayoría en depósitos de muy corto plazo y las inversiones se dirigieron a construcciones de alto precio o a activos de carácter especulativo.

Estas políticas están estrechamente relacionadas con la disminución de las políticas sociales, reduciendo con ello el nivel de vida de la población y las oportunidades de ingreso a los servicios que durante décadas habían sido proporcionados por los Estados.

1.8 Los Resultados Generales del Ajuste en América Latina.

El diseño de las políticas de ajuste parte de una concepción particular de la crisis, que la entiende como una manifestación transitoria de desajustes externos y de distorsiones en los sistemas productivos internos causadas por las interferencias estatales,

el "sobredimensionamiento"²⁹ del gasto público y del aparato del Estado y un supuesto exceso en las demandas sociales.

En las formulaciones del Fondo Monetario Internacional, la eficacia del ajuste dependerá del grado en que esa concepción se corresponda efectivamente con la naturaleza real de la crisis; sólo en la medida en que el ajuste fuera certero, cabe esperar que las políticas de ajuste crearán las condiciones para una siguiente fase de "reactivación", y que de ésta pueda pasarse a la recuperación plena de una dinámica de desarrollo como fruto espontáneo de la "vuelta a la normalidad".

Podría decirse que el ajuste ha tenido éxito en el propósito específico de reducir el desequilibrio externo. De hecho, en los primeros años de aplicación de esas políticas, hubo un vuelco espectacular en el saldo de comercio de bienes entre 1981 y 1983. Tal resultado provino exclusivamente de una contracción extremadamente violenta de las importaciones: para el conjunto de la región bajaron de 98 mil millones de dólares en 1981 a 56 mil millones en 1983, en Argentina y Chile se redujeron a la mitad entre iguales años y en términos reales disminuyeron 67% en México (en el bienio 1982-83).³⁰

La contracción de las importaciones y las medidas de reducción del gasto interno han afectado, entre tanto, negativamente los niveles de producción y de consumo, agravando un cuadro recesivo e inflacionario que tiende a prolongarse.

Por su parte, los índices de desempleo abierto y subempleo han aumentado notoriamente y, a su vez, la inflación y el desempleo han afectado los salarios reales y han deteriorado aún más la situación del ingreso. Se ha acentuado la situación del carácter excluyente del funcionamiento económico de las sociedades latinoamericanas y las desigualdades sociales; a la caída de los salarios reales, se agrega la contracción del salario indirecto (representado por los servicios públicos de educación, salud y vivienda). El mismo cuadro recesivo ha llevado a liquidaciones, fusiones y absorciones de unidades productivas medianas y pequeñas por grandes conglomerados, es decir, ha favorecido la concentración y centralización del capital con intensidad aún mayor.

Incluso en su propósito más específico, los resultados no son buenos: imponiendo saldos superavitarios en la balanza comercial y reduciendo los déficit públicos, persiste el desequilibrio externo alimentado por el servicio de la deuda y la fuga de capitales.

Más que un programa para salir de la crisis, las políticas de ajuste parecen cumplir apenas la función de administrarla. Sus costos sociales resultan ser mucho mayores que los que anticipaba, y su supuesta transitoriedad se prolonga sin tiempo definido. La concepción del ajuste lleva a su autoderrota: busca reducir rápidamente el desequilibrio externo, actuando de inicio principalmente sobre las importaciones, lo cual tiene efectos recesivos y éstos a su vez, limitan las posibilidades de reasignar recursos desde los bienes no comerciables a las exportaciones y la sustitución de importaciones, con lo que no logra materializar los cambios reales en la estructura de la producción que constituirían la clave de su éxito. Desde el punto de vista económico y político lo que prevaleció del neoliberalismo en América Latina fue un proyecto montado sobre mercados libres, Estados policia, supresión de partidos, clausura de congresos, cancelación de las libertades de pensamiento y de reunión, desocupación masiva, derogación del derecho de huelga y salarios a pique en una economía prácticamente de guerra.

²⁹ *Ibid.*, p. 55.

³⁰ Pedro Vuskovic, *op. cit.*, p. 54.

Con estos antecedentes, se disipa la expectativa de que el ajuste vendría a crear las condiciones para la reactivación de una dinámica de desarrollo.

1.9 Los casos de México y Chile

La adopción del modelo neoliberal por México y Chile, se hizo en tiempos completamente diferentes. Chile es el primer país de América Latina en imponerlo, después del golpe militar del general Augusto Pinochet en 1973.

México por su parte, adopta el modelo hasta los años ochenta. Es en 1982 cuando el presidente José López Portillo inicia un nuevo plan económico, en el que en una actitud desesperada por la incapacidad para frenar la crisis, nacionaliza la banca y la sigue una política que buscaba recuperar la confianza de los sectores salariales empresariales, para atraer inversiones.

El escenario en el que México adopta el modelo neoliberal, es un escenario de crisis, con años continuos de resultados adversos y retrocesos en todos los aspectos, donde los organismos económicos internacionales desarrollan la "medicina" para aliviar la enfermedad económica, prácticamente obligando a los países latinoamericanos a adoptar la estrategia de recuperación que ellos diseñaron, con la cual aseguraban se resolvería la crisis económica. Esta estrategia fue la del neoliberalismo, que como ya mencionamos ya era practicada en países como Chile, sobre las bases de la libertad del mercado, apertura total de las economías y eliminación de la interferencia del Estado.

1.9.1 La situación de México en la segunda mitad de la década de los ochenta y la adopción del modelo neoliberal.

En las décadas precedentes a 1980, México acrecentó su participación en el conjunto de América Latina, amplió las cifras del Producto y el comercio y culminó en 1981 con índices excepcionalmente favorables, pero para 1982, se enfrentó a la crisis más severa de los últimos 50 años.

El derrumbe de la estrategia exportadora de petróleo activó el detonante de la crisis de la economía mexicana. La crisis que dio comienzo con el gobierno de Miguel de la Madrid se profundizó con el deterioro de los precios de los energéticos. En los años subsiguientes, más que atenuarse con las medidas de austeridad, se convirtió en una crisis estructural del patrón de reproducción que se había forjado después de la Segunda Guerra Mundial.³¹ En el contorno de la crisis se adoptó la nacionalización bancaria y el control de cambios, acompañados de una estricta disciplina monetaria encaminada a reducir el déficit financiero de Estado, la fuga de capitales y los efectos desastrosos de la inflación. Este conjunto de medidas fue insuficiente en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid para contrarrestar los desequilibrios macroeconómicos expresados en el aumento del endeudamiento externo, en la transferencia de recursos al exterior, en la inflación y en el crecimiento del desempleo urbano y rural.

Para abatir la crisis, desde 1982, en México se llevaron a cabo varios programas que sugieren cuáles eran las preocupaciones centrales a que procuraban responder: el

³¹ Adrián Sotelo, *op. cit.*, p. 50.

Programa inmediato de reordenación económica (PIRE) que se diseñó en 1982; el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) puesto en práctica desde fines de julio de 1983, el Pacto de solidaridad Económica, aún vigente (PECE); todos enmarcados por el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONACIFE).

En una primera aplicación en 1982-1983, las importaciones se redujeron 37% en 1982 y adicionalmente 42% en 1983; la balanza comercial y la cuenta corriente de la balanza de pagos llegaron a registrar altos saldos positivos; se sacrificó el crecimiento del producto interno, se redujeron los niveles de la inversión pública y la inversión privada, así como el total del gasto público reduciendo el déficit fiscal; disminuyeron fuertemente los salarios reales y aumentó la concentración del ingreso; se privatizaron empresas productivas y actividades de servicios. No obstante, las presiones inflacionarias, mantuvieron intensidad y llegaron a constituirse en uno de los campos de acción prioritaria de la política económica. Así, hacia fines de 1983 la actividad económica registraba una disminución de 5.3%, más de la esperada; la meta propuesta para la cuenta corriente de la balanza de pagos fue sobrecumplida; la inflación se mantuvo notoriamente por encima de la meta planteada y cumplió con la meta fiscal.

En una segunda fase, la política económica destacó más el propósito de procurar una reactivación de la economía. Hubo recuperación productiva, especialmente de la industria manufacturera, aunque según tasas inferiores a los promedios históricos; esa recuperación requirió mayores importaciones y con ello se deterioró el superávit comercial desde mediados de 1984. La inflación tendió a descender, al precio de mantener una política represiva de ajustes salariales y aún así sin que se lograran las metas planteadas. La reducción del superávit comercial, la fuga ininterrumpida de capitales, la caída de los precios internacionales del petróleo y una reducción del volumen de las exportaciones, llevaron a la crisis cambiaria de 1985.³²

La devaluación consiguiente del tipo de cambio volvió a recrudecer las presiones inflacionarias; declinó otra vez la actividad económica y hubo una nueva disminución de los salarios reales.

El año de 1986, motivó fuertes descensos de la inversión pública y privada, que contribuyeron a ocasionar una disminución de 4% del producto interno bruto. Disminuyeron las importaciones, hubo desplome en los ingresos petroleros, mayores que el incremento. La cifra de tres dígitos, alentada por los esfuerzos de corrección de los precios relativos.³³

El Programa de Aliento y Crecimiento preveía para 1987 el Crack de la Bolsa Mexicana de Valores y la devaluación del peso en los meses de octubre y noviembre, los cuales llevaron a apreciaciones pesimistas sobre las perspectivas y a ello se añadió el estallido inflacionario en la última parte del año. El referido programa tocaba a su fin, con un crecimiento ínfimo en un marco de creciente inestabilidad, mayor actividad especulativa, deterioro salarial y creciente nivel de desempleo.

³²Pedro Vuskovic, *La Crisis en América Latina*, México, S. XXI, 1990, p. 211.

³³*Ibid.*, p. 212.

México: Evolución del empleo, 1980-89

	Tasa anual de crecimiento en porcentaje		Composición porcentual respecto a a la PEA no agrícola		
	1980-84	1984-89	1980	1984	1989
PEA no agrícola	4,1	3,9	100,0	100,0	100,0
Desocupación abierta	11,5	-13,7	6,3	8,3	3,3
Empleo formal	2,8	2,2	71,0	67,5	61,9
Público	7,7	4,6	20,4	23,4	24,3
Privado	0,6	1,0	50,6	44,1	37,7
Pequeña, mediana y gran empresa					
	-0,3	0,4	27,3	22,9	19,0
Microempresas a	1,6	1,2	23,3	21,1	18,6
Empleo informal	5,9	11,6	22,7	24,3	34,8
Cuenta Propia, etc.	5,9	14,6	-16,9	-18,1	29,5
Servicio doméstico	5,9	1,0	-5,8	6,2	5,3

a Corresponde a empresas de hasta diez ocupados

FUENTE: Estimaciones preliminares del PREALC, en base a encuestas de hogares y otras fuentes oficiales.

en Norberto García, Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo, Investigaciones sobre empleo, #34 PREALC, 1991, p. 35.

El empleo disminuye durante nueve años incluso en forma negativa, es así como se puede observar más claramente el grave período económico que comenzó a principios de la década, y que no tuvo recuperación si no hasta mediados del período. Aunque esta recuperación no fue lo favorable que se requería en materia de empleo.

El reemplazo del Programa de Aliento y Crecimiento por el Pacto de Solidaridad Económica refleja cómo la prioridad vuelve a ponerse en el objetivo antiinflacionario, procurando una concertación social que haga posible la estabilidad en vísperas del proceso de relevo presidencial; impulsar políticas de atracción de las inversiones extranjeras en áreas vitales de la economía como telecomunicaciones, energéticos, maquiladoras, servicios bancarios y financieros, industria automotriz, etc. Se impulsa también la reestructuración económica y la reconversión industrial y se dan pasos firmes para avanzar en la modificación de las leyes laborales con el objetivo de introducir en el futuro la flexibilidad del trabajo como un nuevo componente de las relaciones laborales e industriales en el país. Es justamente a partir de 1987, cuando se pone en marcha el PSE (con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1993), donde se registra una recuperación de la economía mexicana. Sin embargo, el desafío no resuelto de armonizar estabilización y reactivación llevó de por medio a los costos sociales.

Los costos de la crisis, se han distribuido muy desigualmente entre los distintos sectores sociales. En México, antes de su precipitación abierta, los índices de desigualdad eran impresionantes: 40% de los hogares recibían un ingreso total inferior al del salario mínimo y alrededor de 19 millones de personas sufrían deficiencias nutricionales importantes, en dramático contraste con la opulencia de otras capas de la sociedad. En el lapso de 1981-1986 tiene lugar una acelerada concentración adicional del ingreso con

velocidad sin precedente: la participación de la remuneración del trabajo en el reparto del producto cae de 37.4 a 25.4%; el salario promedio acusa una disminución de 45% situándose en términos reales 13% por debajo de su nivel de 1970, y el salario mínimo se reduce a la mitad desde 1976, llegando a representar sólo 57% del nivel de 1970. El desempleo abierto se duplica, y las políticas de precios y supresión de subsidios llevan a que el costo de una canasta mínima de alimentos de una familia típica llegue a representar 48% del salario mínimo de 1986.³⁴

Con estos antecedentes, podemos afirmar que México adopta el modelo neoliberal gradualmente:

- 1) Respecto al cambio en precios relativos, durante el período de estabilización y ajuste se verifican reelineamientos del tipo de cambio, salarios y tasas de interés real. Se agrega a ello la reducción de subsidios, una menor intervención reguladora y un mayor rol del mercado.
- 2) En 1985 se reducen drásticamente las restricciones administrativas sobre el comercio exterior y se racionaliza la estructura arancelaria, reduciendo tanto su varianza como la tasa de protección efectiva sobre la producción para el mercado interno. Esto complementa el cambio en precios e incentivos relativos inducido a través de la política macroeconómica.
- 3) Se elevan los incentivos a las exportaciones no petroleras.
- 4) Se avanza en la reestructuración del sector público, que descansa más en la desincorporación y reconversión de empresas públicas, que en la privatización masiva. Se privatizan en los primeros años alrededor de 236 empresas públicas, la mayoría de las cuales son pequeñas y medianas.
- 5) La reestructuración del sector público comprendió también la reducción de la inversión pública y de salarios públicos y la elevación de la carga impositiva para ir controlando el déficit público, paso clave para permitir la reorientación del uso de recursos en el sector privado.
- 6) En el sector privado, las medidas implican una racionalización de la protección efectiva que beneficia la producción de exportables y sustitutos de importaciones, lo que orienta gradualmente la asignación de recursos hacia una mayor generación neta de divisas.
- 7) Se implementan numerosos programas de creación de empleos, en torno a miles de pequeños proyectos municipales -agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, pavimentación, etc.- a través de los cuales se crean más de 1 200 000 empleos temporarios, lo que contribuye a impedir la elevación del desempleo abierto.

En el gobierno de Miguel de la Madrid la estrategia más importante fue la de buscar reestructurar la economía del país, junto con la búsqueda de legitimación del Estado pero no ante los sectores populares sino con los empresarios y las instituciones financieras Internacionales, iniciando una profunda revisión del Proyecto de la Revolución Mexicana.

Con Miguel de la Madrid se da un cambio radical en la política económica, implicando la caída del sistema de bienestar social para la población, replanteando la idea de modernización comenzada por José López Portillo. En el proyecto de modernización

³⁴ Ibid., p. 213.

se llevan a cabo: la reprivatización de empresas paraestatales y de la economía en general, el adelgazamiento del Estado, la búsqueda de más inversiones extranjeras, la búsqueda de la aplicación de los principios promovidos por los organismos financieros mundiales.

En el período de Miguel de la Madrid (1982-1988) se da fin a la protección de los trabajadores y se disminuye el estado asistencial. Se comienza con la política neoliberal, descargando al estado de sus compromisos populares y en lugar de continuar apoyando a través del gasto público, alimentación, educación, salud, vivienda, se da un aumento de los subsidios a la acumulación privada, por medio de la privatización, del tipo de cambio y las tasas de interés.

El crecimiento económico, después de la contracción de 1986, se recupera a un ritmo de 1.6 por ciento promedio en 1987-1988 y se acelera a 3.5% promedio en 1989-90. En tanto, el desempleo abierto, después de llegar hasta un ocho por ciento durante el ajuste de 1982-84, desciende a partir de iniciado el programa de 1985 a 4.3 % en 1986, 3.5% en 1988 y 2.8% en 1990.

México: evolución de las remuneraciones reales, 1980-89

1980 = 100

	1980	1982	1984	1989
Salario mínimo	100	100.7	68.2	50.9
Salario en la	100	112.0	82.1	84.0
Salario en la industria	100	101.5	71.6	70.1
Salario mínimo en la	100	94.2	73.0	59.0

FUENTE: Estimaciones preliminares del PREALC en Norberto García Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo, Investigaciones sobre empleo, #34 PREALC, 1991,

Las remuneraciones reales que descienden rápidamente en aproximadamente 25 % en el periodo de ajuste de 1982-84 en los primeros cuatro años (1985-88) de la implementación del programa se siguen contrayendo a un ritmo menor, pero crecen ya en 1989 y 1990 a un ritmo de cinco por ciento promedio anual. Por consiguiente en la fase transicional de la experiencia de México, se destaca el impacto sobre el aumento de la informalidad y descenso de los ingresos laborales.³⁵

Para 1988 (fecha en la que inicia el período de Carlos Salinas de Gortari hasta 1994), la reforma económica planteó:³⁶

- 1.- La prioridad fundamental debe ser el saneamiento de las finanzas públicas. Para lograr este objetivo, debe haber recortes de gasto público privatización de empresas públicas, incremento a los precios del sector público.
- 2.- La causa fundamental de la inflación son los aumentos salariales, por lo que el reajuste

³⁵ Norberto García. *Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo*. PREALC, Investigaciones sobre empleo # 34, Chile, 1991, p. 31.

³⁶ Javier Rodríguez Piña. *Conservadurismo, Neconservadurismo y Neoliberalismo; raíces y correspondencia ideológica en el momento actual América Latina y México*. Tesis que presenta para optar por el grado de maestría en C.S. FLACSO México, agosto 1992, p. 139.

económico se basó en el hecho de no indizar los salarios ni las tasas de interés, pero sí el sistema fiscal.

3.- Rigidez en los salarios y flexibilidad en los precios.

4.- La privatización de empresas debe realizarse por etapas para maximizar los ingresos públicos. Incrementa la eficiencia del Estado, concentrando los objetivos en su administración y fortalece las finanzas públicas a través de los ingresos obtenidos de la venta de empresas estatales.

En la reforma económica, fueron considerados 10 puntos, pero consideramos que estos son los más representativos para lo que queremos expresar: la adopción del neoliberalismo se llevó a cabo con la privatización y descuidando a los sectores sociales, apoyando a la empresa privada. Estas reformas económicas fueron presentadas por el asesor de Salinas José Córdoba. El propio deterioro económico contribuye a ampliar y profundizar la conciencia política de amplios sectores de la sociedad hasta el punto de cuestionar la "estabilidad" política de la sociedad mexicana.

Empleo en México. Asalariados

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Total	3130*	3406	3830	6023	6216	6768	7385	8029	8550	8738

*A partir de 1983, datos no estrictamente comparables.

FUENTE: Anuario de estadísticas del trabajo 1993, OIT, Ginebra Suiza, 1994, p.400.

La

Las cifras de empleo lejos de disminuir aumentan, sin embargo, el asterisco indica que las cifras de los años no son estrictamente comparables. Si el número de empleados asalariados hubiera crecido tal como lo indica el cuadro de la OIT, los resultados sociales no hubieran sido tan severos como los que se han mencionado a lo largo del trabajo.

La crisis que afectó a Chile en los ochenta presenta singularidades por dos razones. La primera consiste en que en este país la crisis se relaciona directamente con las políticas impuestas durante la dictadura militar de casi 15 años (1973-1988). Políticas a las cuales está aferrada de tal manera, que no hay perspectiva alguna de superación mientras persistan. Además de que, para 1990, Chile era el país más endeudado de América Latina. La segunda razón tiene que ver con otros antecedentes que están inscritos en su experiencia nacional y facilitan apreciar la crisis del presente en una perspectiva histórica mucho más dilatada. La sociedad chilena pareciera exhibir el haber sido protagonista de una variedad de proyectos sociales de signo y contenido muy diversos, que encontraron en Chile expresiones elocuentes.

Durante el período de dictadura en el país, se impone una economía de saqueo por una especie de colonialismo interno. Chile ha estado lejos de ser el reino de la libre competencia. el sector financiero de la burguesía impone "manu militar" un nuevo orden económico sustentado en la sobreexplotación del trabajo asalariado, el empobrecimiento de las clases intermedias y la ruina incluso de una franja de la propia burguesía industrial.

El brutal incremento de la tasa de ganancia ha superado entre tanto las tendencias históricas de la economía chilena, configurando un verdadero despojo en todas las manifestaciones de vida y de trabajo de los asalariados. Las remuneraciones reales, así como el ingreso mínimo familiar, descienden considerablemente en la segunda mitad de la década de ochenta, en tanto que aumenta la jornada de trabajo. La tasa de desempleo llega a triplicarse, influyendo el inmenso ejército industrial de reserva en la reducción de los salarios. La aguda sobreexplotación se lleva al extremo límite por medio del Programa de empleo mínimo (PEM) y el Programa de ocupación para jefes del hogar (POJH), que asignan remuneraciones misérrimas a centenares de miles de trabajadores desocupados.³⁷

Los resultados de la evolución económica, han sido negativos, ya sea que se midan en términos del ingreso per cápita, de los consumos esenciales por persona, de los salarios reales, de las tasas de desempleo o de los indicadores que dan cuenta de la condición básica de la vida del conjunto de la población. Pero la dimensión mayor de los deterioros sufridos por las masas trabajadoras han permitido que, no obstante el signo negativo de los resultados globales, una parte privilegiada de la población chilena exhiba unos términos de vida de abundancia y bienestar sin precedentes en la evolución anterior del país.

Así, con las situaciones de ambos países durante la década pasada, es notable la similitud que los identifica como parte de la crisis, y, aunque con manifestaciones un tanto diferenciadas debido al tipo de gobierno existente en cada uno, finalmente se encuentra que los costos sociales de la crisis, no se alejan mucho unos de otros.

1.9.2 La adopción del modelo neoliberal en Chile

Chile es el país que ha aplicado en forma más rigurosa y consistente las políticas y reformas neoliberales. El experimento se inició en Chile a fines de 1973 y fue considerado por algún tiempo en medios internacionales como un "milagro económico". Esto se debe a que entre 1977 y 1981 la economía chilena mostraba tasas de crecimiento del PGB bastante altas, que la inflación se reduce sustancialmente entre 1974 y 1982, de que el déficit fiscal desaparece entre 1978 y 1981 y que se observa un crecimiento de las exportaciones no tradicionales y, hasta 1981, un fuerte aumento en el ingreso neto de capitales al país.

El modelo neoliberal se llevó a cabo en cuatro fases. La primera se llevó a cabo de septiembre de 1973 a marzo de 1975, el objetivo principal de esta primera fase era restablecer el funcionamiento de los mecanismos de mercado. Normalizar los precios era la tarea prioritaria, la cual se cumple mediante la devaluación de la moneda nacional y la liberación de todos los precios. Un segundo objetivo era el reducir el déficit del sector público, vía la rebaja de los gastos gubernamentales y el aumento de los atributos. Los principales cambios consistieron en la introducción del impuesto al valor agregado, con una tasa de 20%³⁸

La tasa de desempleo mostró ser estable con esta política, al cabo de tres meses se había duplicado, llegando al 7% en el último trimestre de 1973. En el transcurso de

³⁷Pedro Vusković *op. cit.*, p. 199.

³⁸Alejandro Foxley, *Experimentos Neoliberales en América Latina*, F.C.E., México, 1988, p. 50.

1974 se mantuvo alrededor del 9.5%, para elevarse por sobre el 13% en los primeros meses de 1975.

Sin embargo, las devaluaciones (30% en diciembre y otro 40% adicional en marzo de 1975) redundaron en un incremento de la tasa de inflación, desde el 9% en diciembre de 1974 a 21.4% en abril de 1975. Este desolador panorama de recesión, acelerada inflación y crisis de balanza de pagos obligó a un cambio en las políticas. Era preciso administrar un tratamiento de shock para revertir las negativas tendencias que mostraba la economía. Debido a esta situación, fue necesario llevar a cabo una nueva política, la cual fue la segunda fase del modelo neoliberal. El shock (abril de 1975 a junio de 1976) fue administrado por diversas vías. Los gastos gubernamentales deberían reducirse durante el año en 15% en términos reales en su componente interno y en 25% en su componente importado.³⁹ En esta fase, los salarios reales experimentaron un deterioro adicional al modificarse la base que servía de referencia para calcular el monto de los reajustes compensatorios. Para atenuar el impacto negativo de la recesión el gobierno puso en marcha el llamado Plan de Empleo Mínimo, estableciendo un subsidio en favor de las empresas que contrataran nuevos trabajadores.

La situación mejoró en 1976, debido a que la coyuntura recesiva determinaba que la demanda por importaciones seguía expandiéndose lentamente y los flujos de capitales externos de corto plazo aumentaban. La balanza de pagos muestra así un excedente cercano a los 500 millones de dólares a fines de 1976. Junto a estos resultados favorables, las políticas aplicadas dieron origen a una profunda recesión. La producción industrial cayó en 35% en el tercer trimestre de 1975, tomando como referencia igual periodo del año anterior. El desempleo abierto aumenta hasta 19.8% hasta 1976.

La estrategia seguida para contener la inflación fue modificada, esperando que el nivel de actividad económica comenzara al fin a recuperarse. La fase 3 fue iniciada con el anuncio, en junio de 1976, de la puesta en marcha del Programa de Recuperación Económica.

La fase 3 fue la de la contención de las presiones de costos y de las expectativas de junio de 1976 a junio de 1979. En junio de 1976 el peso es revaluado en 10%, y es nuevamente revaluado en marzo de 1977. La revaluación de la moneda nacional se hizo sentir muy pronto sobre los costos, las expectativas y la tasa de inflación, la cual disminuyó al 4.9% mensual en agosto de 1976.

La caída de la tasa de inflación estimuló un mejoramiento de los salarios reales, dado que los salarios nominales estaban atados a la variación precedente del nivel de precios. Los salarios reales aumentaron en 5% durante el segundo trimestre de 1976, en comparación con el primer trimestre. El desempleo disminuye desde el 16 % al 13%, nivel en el que permanece en 1978 y 1979. En el segundo semestre de 1977, la situación cambia, debido al efecto de dos revaluaciones, a lo cual se agrega una caída del orden de 13%, respecto del nivel alcanzado en el primer semestre, en el precio del cobre. La conjunción de estos factores lleva a un déficit de cuenta corriente en 1977. Para contrapesar esta tendencia, el tipo de cambio es devaluado en dos ocasiones en septiembre de 1977 y en 1978. Por tal motivo se llevó a cabo una cuarta fase desde junio de 1979, en que la tasa de cambio es primero devaluada en 5.7% y luego fijada. La economía está

³⁹ *Ibid.*, p. 54.

ahora abierta al comercio internacional, así que se piensa que la tasa de variación de los precios externos va a regular en forma automática la inflación interna. La fijación del tipo de cambio, unida al sanciamiento de la situación fiscal, repercute en una reducción significativa, aunque más lenta de lo esperado, en la tasa de inflación. Ésta es de 9.55 a fines de 1981.

La elevación de la tasa de interés unida a la pérdida de competitividad internacional, induce una fuerte caída en la actividad productiva. El sector industrial muestra en 1981 una caída de 8% igual a la del mismo periodo del año anterior. La desocupación sube nuevamente, llegando a 13.5% en Santiago y a 12.4% a nivel nacional hacia fines de 1981. La desocupación efectiva a nivel nacional, incluyendo el PEM llega en realidad a 17% en septiembre de 1981. En 1982 se agudiza la crisis económica. Se acelera la pérdida de reservas, la que supera los 600 mil millones de dólares hasta junio. La producción industrial cae nuevamente hasta un 19% inferior a la del mismo periodo del año anterior, las tasas reales de interés superan el 45% y el desempleo abierto en Santiago supera el 20%.

La situación económica durante el segundo semestre de 1982 y comienzos de 1983 continúa deteriorándose. El PGB cae en 14% en el año de 1982, la producción industrial en 18% en el cuarto trimestre de ese año y el desempleo alcanza 24% en Santiago durante marzo de 1983 y 30% si se incluye el programa de empleo de emergencia. En estas condiciones, el Estado fue disminuyendo gradualmente el gasto público manteniendo una menor presencia en la regulación y fomento de actividades públicas, implementando además una política de privatización de las empresas estatales. Este repliegue del estado tiene lugar junto con una fuerte disminución del empleo público, el que cae en casi 20%. Los salarios quedan bajo control del gobierno y sufren un severo deterioro en términos reales.

Chile: Evolución de las remuneraciones reales, 1970-
1980 = 100

	1970	1975	1976	1980	1983	1987	1989
Salario mínimo	81,1	77,5	80,5	100,0	93,9	69,1	82,3
Salario en la construcción	91,2	74,4	78,4	100,0	75,0	49,3	57,3
Salario en la industria	96,3	56,0	63,1	100,0	96,3	94,0	102,6
Salario mínimo en la	95,5	77,3	95,1	100,0	97,7	71,9	79,3

FUENTE: Estimaciones preliminares del PREALC a base de fuentes oficiales y privadas en Norberto García, Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo, Investigaciones sobre empleo. #34 PREALC, 1991, p.29

Las remuneraciones reales descienden en 7% de 1985-1988, para retomar un crecimiento lento a partir de 1989.

El salario mínimo real no desciende durante la reestructuración económica.

Estos indicadores dan cuenta del fracaso en Chile del modelo, dejando un saldo negativo en la masa trabajadora y una pobreza masiva. El desempleo efectivo a mediados de 1983 llega a un tercio de la fuerza de trabajo y los salarios siguen cayendo. La paralización productiva acompañada de la crisis externa, auguran un prolongado periodo de severo deterioro en las condiciones de vida de la mayoría de la población. A diez años

de la adopción del modelo en Chile, los resultados fueron completamente negativos para la masa trabajadora, y a pesar de la experiencia chilena, el resto de los países latinoamericanos comenzaron a adoptar con la crisis económica, el mismo modelo, del cual también se puede hablar como de un fracaso. Si se toma el período completo 1974-1982, el PIB por habitante se reduce en términos absolutos, que la tasa de inversión cae en 25% en lo concerniente al período 1960-1970, que el empleo se estanca y asimismo que la tasa de desocupación promedio se incrementa de 6.5% en la década de los sesenta hasta 17.6% en el período 1974-1982. Después de la crisis de 1982-83, hubo un fuerte proceso de recuperación. El capitalismo que impuso la dictadura generó desigualdad, pero no un estancamiento. Chile comenzó a vivir la experiencia de que la dictadura no es compatible con un crecimiento económico. Las recesiones fueron principalmente el resultado combinado de dos fenómenos: la crisis en la economía mundial y la radicalidad del neoliberalismo en Chile.

Es así como es posible ver que durante quince años en Chile se han aplicado políticas económicas basadas en el pensamiento neoliberal, las cuales han constituido un contexto de régimen dictatorial, un modelo económico de capitalismo autoritario, presentado en la actualidad como exitoso y estable frente a otras economías latinoamericanas que sufren grandes desequilibrios.

Este modelo ha generado un proceso de profundas transformaciones sociales y económicas que han perjudicado a los grupos más pobres, y, en general al conjunto de los trabajadores del país. Los grandes éxitos han sido difundidos a nivel nacional e internacional: auge de las exportaciones no tradicionales (especialmente de productos primarios provenientes de la pesca, forestales y frutícolas) control de la inflación, equilibrio fiscal y superávit de balanza de pagos. Se agregan a los logros, el masivo ingreso y acceso de la población a una gran variedad de productos importados, que han significado una diversificación y ampliación del consumo de bienes que no son de primera necesidad. El ajuste económico lo paga todo el país: para controlar las importaciones se reduce el consumo; el producto cae 15%; el desempleo crece hasta llegar, esta vez, a 30% de la fuerza de trabajo. Lo ocurrido en la economía chilena desde 1984 no ha sido más que la lenta recuperación de la crisis vivida, con un nuevo componente: una política eficaz de promoción de exportaciones no tradicionales (manteniendo bajos niveles salariales para poder competir con el exterior). La recuperación del empleo ha sido lenta e insuficiente, ya que el desempleo no puede ser naturalmente absorbido sólo por el sector exportador.

En 1988 nos encontramos ante una situación de desocupación oficial del orden de 12.2% de la fuerza de trabajo. Cifra que, no refleja la problemática del desempleo, pues oculta 29.9% de empleo informal. Con el cambio de la administración política y apertura democrática de 1990, se introduce un claro énfasis en los programas de gasto social, financiados con una reforma tributaria. Se promueven cambios institucionales y una segunda reforma laboral, se busca ampliar y fortalecer el poder de negociación social, generar una dinámica de acuerdos y consensos, y mejorar gradualmente tanto el ingreso mínimo y las remuneraciones como la situación de los grupos pobres.⁴⁰

Pareciera que el intento de llevar a la práctica la utopía neoliberal requirió, ante la resistencia de la sociedad civil y el impacto de las crisis, de un fortalecimiento

⁴⁰ Norberto García, *op. cit.*, p.19.

extraordinario del Estado: curiosamente, la radicalidad del proyecto de Estado "subsidiario"⁴¹ requería para su realización de un aumento de la intervención estatal. En otras palabras el Estado "subsidiario" no ha sido más que un mito que sólo pareció realizarse por un corto período (1979-1980), en el contexto de endeudamiento indiscriminado. El Estado ha sido llamado subsidiario por diversos analistas del gobierno chileno, porque durante 15 años (1973-1988) el Estado siguió siendo un factor económico clave para la reproducción del capitalismo chileno. El Estado fue casi inmune a las presiones sociales después de 1973 y no han existido poderes que hagan un contrapeso efectivo al poder ejecutivo. Lo cierto es que el sector público se ha compactado, elevando el grado de jerarquización de sus relaciones internas, lo que potencia su capacidad de intervención en la sociedad y la economía. Además, ha sido precisamente la propiedad pública sobre la gran minería lo que le ha permitido al gobierno disponer de significativos ingresos fiscales, sin elevar su ingerencia directa en el resto de la economía chilena. El Estado ha mantenido el dominio estratégico de los precios relativos de la economía. Estos son los argumentos que no apoyan el Estado subsidiario en Chile.

Lo que emerge después de la crisis no es un Estado "bnefactor", ni tampoco un Estado "empresario", pero sí un Estado "monetarista" que regula estrictamente la economía. Si a ello le sumamos el poder político que se concentró en las manos del régimen, puede concluirse el Estado había sido tan poderoso. No hay tal Estado "subsidiario", sino un Estado neoliberal "intervencionista", término formalmente contradictorio, pero que en realidad no lo es, dada la naturaleza de los fines y medios con que se pretendió realizar la utopía neoliberal.

El dinamismo de la recuperación industrial 1983-88 fue muy fuerte: las tasas medias anuales de crecimiento del PGB y el empleo industrial fueron del 5.5 % y 8.5% respectivamente, lo que contrasta con lo sucedido entre 1975 y 1980. Dos hipótesis explican: primero, el cambio en la política económica en 1984 aumentó la protección efectiva par aquellas ramas orientadas al mercado interno y que tienen una alta relación empleo/producto, dos rasgos que caracterizan la pequeña y mediana empresa; segundo, dada la escasez de divisas y créditos, la política económica tuvo el propósito explícito de retrasar los salarios nominales en relación a la evolución media de los precios internos y al tipo de cambio. Ello favoreció la utilización intensiva y flexible de una fuerza de trabajo ya debilitada por las altas de desempleo, los bajos niveles de sindicalización y represión. Entre 1983 y 1989 hubo un fuerte crecimiento del empleo industrial. En un plazo de seis años, más 300,000 trabajadores se integraron a la industria, superando desde 1987 el empleo de 1973, aunque sólo después de trece años de dictadura.⁴² En ambos países, el Estado no ha actuado eficazmente como amortiguador de los efectos que cada una de las crisis y periodos recesivos han tenido para los más pobres. Paralelamente, al alto desempleo y a la caída de las remuneraciones, se ha producido una reducción del gasto social en favor de los más pobres, con algunas políticas muy específicas que no abarcan todo el contexto social, y en cambio, privatizan servicios tan demandados como el de la salud, la educación y la construcción de viviendas que son insuficientes.

⁴¹ Alvaro Díaz, "Reestructuración autoritaria en Chile", en Proposiciones, no. 17, julio, 1989. Chile, ediciones sur p. 17.

⁴² Ibid., p. 28.

CAPITULO II

LOS EFECTOS DE LAS ESTRATEGIAS Y EL SECTOR INFORMAL

Este capítulo analiza las consecuencias de las políticas de ajuste llevadas a cabo para paliar la situación económica. Dichas políticas no fueron lo que se esperaba y por lo tanto tuvo que haber repercusiones inmediatas a su aplicación, tales como el crecimiento del desempleo y la pérdida de dinamismo para la creación de más puestos de trabajo, lo que ocasionó el crecimiento del subempleo para sustituir la pérdida de aquel u obtener un ingreso adicional. A pesar de este resultado, las políticas de ajuste produjeron en lo económico una recuperación que por cierto no llegó a todos los sectores de la población, pues fue una recuperación sólo en el sector productivo pero no suficiente para absorber el excedente de mano de obra.

Los efectos de estas políticas no fueron sólo económicos: creció la ya existente migración del campo a la ciudad o a otros lugares de trabajo en la búsqueda de ingresos; aunado a ello, se produjeron contracciones salariales y en la planta laboral como efecto de la flexibilidad laboral. Estos elementos ocasionaron todos juntos, el crecimiento del autoempleo, y el ingreso al empleo informal, del cual se derivan muchas corrientes para su explicación; desde la primera que intentó dar cuenta del sector (la marginalidad) pasando por la explicación de la OIT a través del PREALC, el enfoque jurídico y el neoliberal, enfoques que aún no han sido determinantes para explicar el fenómeno. Sin embargo, lo que es evidente es que el sector informal creció con el estallido de la crisis y no se ha conseguido su reducción.

2.1 Consideraciones sobre la historia reciente del desempleo.

Hasta fines de los años 70, el desempleo no constituía en América Latina ni en los países capitalistas, tema de inquietud significativa. Este hecho era explicable por cuanto las tasas de desocupación abierta no pasaban en los países latinoamericanos del cinco al seis por ciento de la fuerza de trabajo⁴³. Una preocupación más intensa la generaba el problema del subempleo, cuya magnitud implicaba desaprovechar parte considerable del potencial productivo de la fuerza de trabajo. Se pensaba que la solución consistía en alcanzar un crecimiento económico más dinámico y sostenido, por lo que se consideraba innecesario aplicar políticas explícitas al empleo.

Como consecuencia de la crisis se producen básicamente tres efectos en el mercado de trabajo. El primero, una pérdida del dinamismo en la creación del empleo. El segundo, cambios en el tipo de puestos creados; y por último una caída en las remuneraciones al trabajo.

⁴³ PREALC, La Crisis del Empleo en América Latina, OIT, Santiago de Chile, 1986, p.1.

La pérdida en el dinamismo en el sector productivo significó una desaceleración en la creación de empleo. Ello implicó que se crearan cerca de cuatro millones de empleos en América Latina menos en los primeros cinco años (1980-1985) que los que se hubieran creado de seguirse la tendencia prevaleciente con anterioridad a la crisis. Como consecuencia de esa pérdida de dinamismo existen en 1985 un millón de desocupados más de los que se hubieran registrado, de mantenerse las condiciones vigentes antes de 1980.⁴⁴

"Hay un incremento del desempleo que afecta al jefe del hogar y otros miembros de la familia, principalmente a los adolescentes, que encuentran una serie de obstáculos para incorporarse al mercado de trabajo cuando buscan un empleo fijo".⁴⁵

En esta situación, se producen cambios substanciales en la estructura ocupacional, porque, además de la creciente complicación por incursionar en el mercado laboral, hay cambios en el tipo de puestos creados, e incluso se deterioran los empleos ya existentes, siendo esta deterioración la vía por la cual se evita que la desocupación alcance niveles superiores a los que se registran oficialmente.

El sector privado prácticamente no genera empleos, y es el sector público el que trata de absorber la mayor cantidad posible del ejército industrial de reserva durante los primeros cinco años de la década de los 80's.

Los poderes públicos activan la política de promoción de la pequeña empresa. La destrucción de empleos es muy superior a la generación de empleos en las pequeñas empresas. La política económica no es sensible sólo sobre el efecto de la destrucción de empleos, sino también de su composición por sexos, además de que la diversidad de las fuentes de ingresos de los hogares urbanos se encuentra reducida, lo que incrementa la vulnerabilidad de las familias en las crisis coyunturales.

La debilidad del sistema para ofrecer puestos de trabajo adecuados se combina con el deterioro del precio que la sociedad está dispuesta a pagar por el trabajo. En Latinoamérica, no existe un seguro de desempleo, y aquél que no trabaja no come.

2.2 Una breve caracterización del subempleo.

Los factores que explican la creciente importancia del subempleo son fundamentalmente tres. En primer lugar, el éxodo campo-ciudad que se registra en las últimas tres décadas. A comienzos de la década del 50, el 55% de la fuerza de trabajo de la región estaba en las zonas rurales. Tres decenios más tarde, esa proporción ha disminuido a el 35%. Durante ese lapso, la mayoría de la fuerza de trabajo de los países latinoamericanos ha dejado de ser eminentemente agraria, transformándose en urbana.

El segundo factor es la insuficiente absorción de mano de obra por parte de los sectores modernos, en particular de la industria manufacturera. Un segmento considerable y cada vez mayor de quienes llegaban desde el campo a las áreas urbanas no lograban incorporarse a actividades de productividad aceptables, viéndose obligados a incrementar la marginalidad en las ciudades.

⁴⁴ PREALC, *Ajuste y Empleo los desafíos del presente*, Suiza, OIT, 1986, p. 2.

⁴⁵ Cecilia Cariola, et. al. *Crisis, Sobrevivencia y Sector Informal*, Nueva Sociedad, Venezuela, 1989, p. 106.

Por último, deben señalarse las diferencias de productividad que existen entre sectores, que son las altas diferencias de ingreso y la distribución desigual del mismo.

La insuficiente absorción de mano de obra por parte de los sectores privados no implicó que los mismos no hayan incorporado contingentes significativos de fuerza de trabajo. El empleo en los sectores privados y en particular en la industria se expande a ritmo acelerado. Durante los últimos 30 años (1950-1980) en América Latina se registran tasas acumulativas anuales del 3.7%, similares a las de la fuerza de trabajo no agrícola y comparable con la registrada históricamente en países hoy día desarrollados. No hay estancamiento ni deterioro creciente. Se avanza con lentitud debido a diversos factores, entre ellos la persistencia de altos niveles de subempleo rural, el mayor costo de creación de puestos de trabajo, la insuficiente acumulación relativa y en algunos países, el rápido crecimiento de la fuerza de trabajo urbana.

Es decir que, hasta el comienzo de la crisis, el problema del empleo era menos visible, porque se ocultaba bajo diversas formas de subocupación. Hasta comienzos de la década de los 50, el subempleo urbano no era importante, localizándose principalmente en las zonas rurales, donde aparecía más disperso. A partir de esa fecha, el ritmo migratorio acelerado traslada el problema del campo a la ciudad y se torna visible con la aparición de barriadas, poblaciones marginales o pueblos jóvenes.

Para 1970 la manifestación más tangible del subempleo la constituía la existencia del denominado sector marginal, que agrupaba al 30% de la población urbana en América Latina. La importancia relativa de este sector ha aumentado en forma paulatina en las últimas tres décadas.

El subempleo se ha transformado en una realidad masiva y visible, que se manifiesta en las ciudades latinoamericanas, por el alto número de cesantes en busca de empleo o por el sinnúmero de personas que desempeñan actividades de baja productividad.

2.3 El problema del empleo en la crisis económica.

A consecuencia de la crisis, se generan dos cambios de importancia. El primero es que durante el último quinquenio (1985-1990) se generan cinco millones de puestos de trabajo en actividades de baja productividad e ingreso, en lo que se denomina el sector informal. En 1980 el sector informal urbano absorbía 29% de la ocupación urbana, mientras que en 1985 dicho porcentaje se eleva al 32%.⁴⁶

El segundo cambio en la estructura ocupacional puede analizarse a través de los empleos generados por el sector privado. Dicho sector prácticamente no genera empleos. Es el sector público el que registra una mayor participación en la ocupación urbana, pues esta se eleva del 32% al 36% en el último quinquenio (1985-1990).

En este quinquenio tiene lugar una lenta recuperación económica que permite acelerar el crecimiento del empleo formal privado hasta un 3.4% promedio anual, cifra superior a la del quinquenio previo, pero todavía inferior a la registrada en el período 1950-1980⁴⁷.

⁴⁶ PREALC, Ajuste y Empleo, cit. p.4

⁴⁷ PREALC, Empleo y Equidad el Desafío de los 80. OIT. Santiago de Chile, p. 16.

Aún cuando se verifica un gradual descenso en la tasa de desempleo abierta⁴⁸ el crecimiento del empleo informal permanece en niveles elevados, lo que explica porqué un 31% del empleo urbano se ubica en dichas actividades a fines de la década. El principal rasgo del ajuste del mercado laboral en este período es que los nuevos empleos generados corresponden a microempresas y pequeñas empresas y/o ocupados informales, con empleos de menor productividad.

Más de un 50% del empleo urbano en América Latina corresponde en 1989 a los segmentos señalados anteriormente. Aunque hay una recuperación de los ingresos laborales en este quinquenio, no alcanza a compensar el descenso del quinquenio anterior. Es así que tanto los salarios reales del sector formal como los ingresos reales del informal todavía están en 1989 significativamente por debajo de los niveles de 1980.

Aun cuando hubo crecimiento en este quinquenio no fue lo suficientemente amplio como para absorber el excedente de mano de obra que necesitaba emplearse. Ante la ausencia del dinamismo del sector privado, la expansión del empleo en actividades de menor productividad se constituyó en un elemento decisivo de la reestructuración del mercado laboral. El crecimiento del empleo en pequeñas empresas como el significativo aumento de la informalidad impidieron que aumentara el desempleo abierto.

Además, se formaron pequeñas empresas urbanas como consecuencia de la escasez de empleo o como complemento a las bajas percepciones salariales de los empleados. Estas pequeñas empresas son definidas como aquellas unidades productivas que tienen un tamaño de hasta diez ocupados y combinan características de los sectores moderno e informal.⁴⁹

Durante los años de la crisis el crecimiento del empleo en pequeñas empresas fue elevado, alcanzando una expansión anual de 8.6%. Este crecimiento se mantuvo durante los períodos de recuperación (1983-1986) y de estancamiento relativo (1986-1989), conduciendo a que durante la década la ocupación en pequeñas empresas aumentara al ritmo promedio anual de 7.5%⁵⁰

El sector urbano presentó una dinámica semejante, aun cuando tuvo un impacto más decisivo en el ajuste del mercado laboral, ya que absorbió el 45% de los empleados urbanos creados durante la década. La mayoría de los ocupados informales están en sectores terciarios (80%) y residualmente en los sectores industrial (10%) y de la construcción (10%)⁵¹, con un nivel bajo de productividad e ingresos.

Durante la década (1980), las microempresas fueron y son aún las que más empleos crearon; sin embargo, éstas son las más sensibles a los cambios de coyuntura, a causa de su endeudamiento "formal", porque acumulan menos capital, y crean más empleos debido a que su estrategia es la contratación y generación de los mismos.

Más allá del crecimiento que mostraron algunos sectores de la economía (la industria, principalmente), el análisis del mercado de trabajo permite constatar la precaria situación a la que se ven impulsados los sectores de menores ingresos que paralelamente

⁴⁸ Los desempleados abiertos son los desempleados en flujo entre los que están empleados.

⁴⁹ Ricardo Infante, Mercado de Trabajo y Deuda Social en los 80, Investigaciones Sobre Empleo # 35, PREALC-OIT, Chile, 1991, p. 11.

⁵⁰ La estimación de este crecimiento se basa en la información de algunos países de la región, que incluyen en sus respectivas encuestas de hogares datos de empleo urbano por tamaño de establecimiento. Ricardo Infante, op. cit., p. 11.

⁵¹ Ricardo Infante, op. cit., p. 12.

ven reducirse la acción del Estado en servicios sociales, subsidios y transferencias, profundizando esta situación.

El cambio estructural de las economías industrializadas tuvo fuertes impactos sobre la situación laboral. Esto significó que el funcionamiento del mercado de trabajo se adaptara a través de una mayor flexibilidad en las formas de empleo, de contratación de mano de obra y de los sistemas de pago salarial.

La reestructuración de la producción que tendió a concentrarse en el área de los servicios exigió, además de la consecuente recomposición sectorial del empleo, una recaudación de la estructura ocupacional, así como importantes cambios en las calificaciones de los ocupados. El costo social de este proceso se manifestó en el mercado de trabajo básicamente a través de una elevación estructural de la tasa de desempleo abierto.

Además del crecimiento de la desocupación en el mercado laboral; las migraciones de todo tipo se intensificaron, afectando sobre todo las migraciones de larga distancia a través del continente latinoamericano.

Los investigadores de los años sesenta, se ocuparon de la explicación a las migraciones, al respecto, señalaban:

“Los migrantes que llegaron a los centros urbanos atraídos por las mejores posibilidades de encontrar un trabajo más estable y mejor remunerado, o dadas las condiciones del trabajo rural, no tuvieron más alternativa que emplearse en el sector informal con bajos niveles de remuneración y en actividades escasamente productivas.”⁵²

En época de crisis, las migraciones intensifican el desempleo, porque a la escasa generación de empleos para el ejército de reserva ya existente, se le suman las personas que llegan a las ciudades buscando oportunidades de empleo y de aumento de sus ingresos, lo que resulta en un crecimiento de demandas no satisfechas de servicios, salud y educación.

2.4 Principales efectos de la nueva política salarial y de flexibilización laboral.

La crisis externa y las políticas de ajuste interno en los países latinoamericanos, produjeron efectos negativos sobre los ingresos laborales. Hubo reducción de salarios reales en el sector moderno, acompañado de una caída mayor en el ingreso de los sectores de pequeñas empresas y en el informal urbano.

El ajuste salarial implicó en la década pasada, una reducción de los salarios medios y una pérdida importante en el salario mínimo en el sector moderno privado.

Se registraron, caídas significativas en los salarios reales, aun los de la industria manufacturera, que es la que suele resistir un poco más los efectos de la crisis y mantiene al sector mejor remunerado. La reducción de salarios afectó a la mayoría de los países latinoamericanos; en promedio, superaría el ocho por ciento durante el período de la crisis.⁵³

El deterioro más acentuado de los salarios pagados se registra en el sector público. Además, las prestaciones sociales obtenidas en los años setenta desaparecieron; el salario

⁵² Bruno Lautier, Seminario de Economía Informal, UAM Iztapalapa, 16-24 enero 1990, p. 60.

⁵³PRFALC, Ajuste y Empleo, cit. p. 4

mínimo fue cada vez menos respetado, la duración del trabajo se alargó, ciertos microempresarios intentaron poner en competencia a sus asalariados y el trabajo a domicilio. Otros pasaron en el comercio del salario por horas al salario por comisión.

Se estima que en el primer quinquenio de la década los ingresos de los ocupados en el sector informal se contrajeron en alrededor del 27%,⁵⁴ produciéndose así una transferencia de ingresos de los pobres a los muy pobres. Esta transferencia actuó como un seguro de cesantía financiado por los estratos menos pudientes, y profundizó así las diferencias entre éstos y el resto de la sociedad.

Las pérdidas del ingreso real de los trabajadores urbanos para 1987, quedaron muy por debajo de las registradas en 1980: las pérdidas en México, fueron del 40%, en tanto que en Chile fueron del 30%⁵⁵.

A las pérdidas del salario real se sumaron las de puestos de trabajo en relación con el tamaño de la población económicamente activa. La CEPAL, en su informe de 1987, en cuanto a 15 países de la región, sólo en el desempleo urbano muestran que las tasas correspondientes fueron superiores a las de 1980.

Los Estados no comprimieron su nivel de actividad para reducir las importaciones y restablecer el nivel de empleo, lo que a su vez repercutió en la reducción de los salarios reales. Las remuneraciones de los ocupados disminuyeron y ellos debieron compartir su mercado y sus escasos activos con los nuevos entrantes al mismo. En todo caso, la crisis significó menor creación de empleo, cambios regresivos en la estructura ocupacional y deterioro en los ingresos del trabajo.

El deterioro de las condiciones de vida y la creciente desocupación de los sectores sociales, son solo dos de los múltiples efectos de la crisis de la hoy llamada "década perdida". El ajuste salarial de la década pasada implicó también una reducción de los salarios medios y una pérdida importante en el salario mínimo en el sector moderno privado. Para 1985, cuando se produjo una recuperación económica en América Latina, la dispersión salarial entre los sectores de actividad económica aumentó. Los ocupados en la industria casi lograron recuperar el nivel de salarios que tenían en 1980, mientras que los trabajadores de los otros sectores experimentaron una caída significativamente mayor y no homogénea en sus remuneraciones.

Hubo una reducción de un 24% en los salarios mínimos reales durante la década, lo cual implicó una pérdida significativa de su importancia como mecanismo regulador del ingreso de los trabajadores menos calificados y sin capacidad de negociación.

A partir de estos hechos, es preciso considerar no sólo las políticas económicas y la reestructuración tomadas para minimizar el problema económico de la región, sino también las respuestas sociales que han surgido para combatir los efectos de las políticas y la reestructuración.

De acuerdo a lo expuesto, no sólo la crisis trajo graves consecuencias en los ingresos salariales de los trabajadores, también los paliativos contra los efectos de la crisis produjeron modificaciones en ellos.

La especialización productiva consistió en destinar cada vez más recursos productivos, financieros y humanos a las actividades exportadoras. Esta reestructuración modificó el mundo laboral, pues su estrategia descansaba en una desreglamentación

⁵⁴PREALC, *Ajuste y Empleo*, cit. p. 4

⁵⁵Ricardo Infante, *op. cit.*, p. 40.

laboral y la introducción de la flexibilidad del trabajo, produciendo beneficios para el capital en su conjunto.

Hasta ahora, la flexibilidad ha tenido diferentes efectos:

- 1) Proletarización del trabajo
- 2) Disminución de salarios, de prestaciones y de empleos productivos
- 3) Pérdida de derechos y de las conquistas históricas de los trabajadores
- 4) Aumento de la movilidad laboral, a través de la subcontratación, despidos, etc.
- 5) Reducción o pérdida de la materia de trabajo
- 6) Despidos y recontratación de trabajadores bajo nuevas formas y condiciones.
- 7) Incrementos en la intensidad de la jornada de trabajo y en el aumento extraordinario de la jornada laboral a través de las horas extras, los turnos, la remuneración del trabajo por debajo de su valor real⁵⁶

Con la revolución tecnológica (que produce desempleo, porque ahorra fuerza de trabajo) se produjo una desvalorización del trabajo, se debilitaron las organizaciones sindicales. Los proyectos de modernización empresarial sustituyeron tecnología por fuerza de trabajo, agudizando el problema del empleo.

2.5 Caracterizaciones del denominado sector informal.

A lo largo de los apartados anteriores, se ha mencionado repetidas veces al sector informal, sin embargo, no se ha precisado aún qué es el "sector informal". Es por ello que en este apartado y los posteriores, hablaremos sobre las concepciones más importantes acerca de este sector.

Es necesario precisar primero, el significado de "sector informal", y para tal efecto, consideré la crítica de Fernando Mires al respecto, la cual me pareció muy acertada.

Para Fernando Mires, el término Sector Informal no designa un fenómeno o hecho preciso, sino una realidad tendencial que se supone es la creciente informalización de la economía y de la sociedad en determinados países (no sólo del tercer mundo).

Considera que: "para algunos economistas, el concepto de "sector informal" parece designar al creciente número de personas no activas en el radio de acción industrial como consecuencia de los cursos económicos condicionados por los nuevos usos tecnológicos. Para algunos sociólogos, el concepto no parece ser más que un sinónimo de aquellos contingentes de seres humanos "excluidos" de los marcos de producción y de consumo tradicionales, englobados durante la década de los años sesenta en el concepto de marginalidad... la visión de algunos empresarios modernos que también han descubierto la informalidad como un lugar muy adecuado donde realizar inversiones, pues allí abunda un tipo de trabajador que no está afiliado a sindicatos, que no percibe seguros ni rentas, ni cuenta con la menor protección estatal".⁵⁷

Así mismo, se refiere también a la definición de empleo informal como: un individuo que se encuentra en una relación "inadecuada", considerando que la mayoría

⁵⁶ Adrián Sotelo, *op. cit.*, p. 9

⁵⁷ Fernando Mires, *Una Pregunta que es también un tema: ¿Existe el Sector Informal? en El Sector Informal en América Latina*, Fundación Friedrich Naumann, México, 1991, p. 195-196

de los individuos en una sociedad se ajustan o adecuan a un determinado orden de cosas, formando parte de una sociedad formal. Los que no se ajustan o adecuan a ese orden, sin negarlo, o sea, formando parte del él son los individuos informales. Si estos individuos están ligados en una asociación, tienen ocupaciones similares y se interrelacionan, dejan de ser individuos para constituir un sector. Mediante su inserción en determinado sector, pasarían a formar parte del "sector informal". De esta manera, lo informal se define sólo haciendo referencia lo formal.

La economía informal, también es considerada sólo en referencia a una economía formal, en la que se percibe un salario, se consume y ahorra para la reproducción de la familia y se cumple con el pago de los impuestos. En el caso de una empresa formal, esta es aquella que acumula capital para reinvertirlo en nuevas tecnologías, paga un salario "justo" a sus trabajadores, y proporciona todas las prestaciones. Haciendo referencia estas denominaciones, Fernando Mires dice que, entonces la formalidad no se da en la realidad porque tampoco lo considerado como formal existe, de tal forma que se hace uso de una noción ideal para explicar una situación real. En este sentido, el término "sector informal" está completamente alejado de la realidad y sólo es un término abstracto aplicado sin reservas para explicar una situación que no es nueva y se vuelve cada vez más cotidiana.

Una vez advertido el lector acerca del término "sector informal", continuaremos con las concepciones que han aparecido sobre el tema para explicar su auge y crecimiento. Con el advenimiento de la crisis del modelo de desarrollo (o de acumulación periférica) en los setenta y su entrelazamiento con el endeudamiento externo de los ochenta, el fenómeno del sector informal urbano, se fue convirtiendo en un hecho cada vez más preocupante. Los datos presentados en organismos como PREALC demuestran a cabalidad que sus dimensiones cuantitativas han aumentado vertiginosamente, alcanzando ya más del 40% de la fuerza de trabajo de la gran mayoría de las sociedades latinoamericanas. Las condiciones cualitativas lo diferencian de la tradicional marginalidad y le dan un grado de explosividad pocas veces visto en la historia de nuestros pueblos.

Los profundos cambios en el plano económico de los países latinoamericanos, afectan la conformación del mercado de trabajo, haciendo cada vez más restrictivo y excluyente su segmento formal, con lo cual un importante número de trabajadores se ve obligado a autogenerar sus propios empleos incrementando el sector informal de la economía. Los diversos empleos informales, que son parte de la heterogeneidad estructural propia de nuestros países y que en muchos casos corresponden a fuentes de trabajo permanentes, permiten con su ensanchamiento atenuar la expansión del desempleo abierto y el impacto de la pérdida de poder adquisitivo de los salarios al generar ingresos básicos o complementarios en el ingreso doméstico de los hogares de sectores populares urbanos.

La expansión del empleo informal fue rápida durante la crisis (7.1% anual), desacelerándose levemente durante las fases posteriores de recuperación (6.3% anual) y de estancamiento (6.6%). Esta expansión del sector informal urbano significó que su incidencia en la fuerza de trabajo urbana aumentara del 24% en 1980 al 30% en 1989.⁵⁸

⁵⁸Ricardo Infante, *op. cit.*, p. 12.

Incluso hubo efectos en el sector informal ya existente. Los ocupados del sector informal debieron compartir su mercado ya limitado y sus escasos activos con los nuevos entrantes al mismo. Con ello, el ajuste se produce por la vía del deterioro de los ingresos medios y de las condiciones de vida.

Esto es, la inestabilidad en aquellas actividades ligadas a cadenas de producción o a actividades realizadas a destajo para las empresas capitalistas se expresa en la irregularidad de los encargos de trabajo, marcados muchas veces por la estacionalidad en los procesos productivos.

Esta irregularidad estructural, que deja largos períodos sin demandar trabajo, se acentúa en la crisis. Al funcionamiento económico discontinuo de las empresas se suma el incremento de la oferta de mano de obra capacitada para este tipo de trabajo.

Se afectan negativamente las diversas actividades como producto de la contracción en la demanda de bienes y servicios y del incremento de la oferta en aquellas formas más precarias basadas en el autoempleo, que se constituyen en un refugio ante la desocupación, haciéndose aún más competitivas.

Este proceso conlleva, para el sector laboral en su conjunto, una baja en la productividad y en los ingresos.

Unida a la baja de la productividad en las actividades informales, la irregularidad en la obtención de los ingresos se hace más problemática.⁵⁹

De esta manera, hablar del sector informal no es sólo proporcionar datos acerca de su incremento o decremento, es importante sobre todo, conocer el trabajo que hay a su alrededor para definirlo, tratando de comprender su aparición y su rápido crecimiento.

El término informal ha sido utilizado desde el año de 1972, debido a que en África y Asia, la iniciativa de las investigaciones acerca del sector ha pertenecido a los organismos internacionales. La OIT ha sido esencialmente el organismo encargado de apoyar las investigaciones sobre el sector, en la línea del "Programa Mundial del Empleo" (1969) financiando las investigaciones sobre Kenia (1972) donde el sector fue considerado como una actividad clandestina, que se desarrollaba al margen de la ley; Camerún (1974) Sudán (1976), Indonesia (1975), Ceilán (1971), Filipinas (1974), Costa de Marfil (1976), etc. Desde entonces, han aparecido diversos enfoques con respecto a la investigación inicial desarrollada en la década de los setenta.

La palabra informal propone la imagen de una ausencia de formas debida al carácter transitorio de la actividad en este sector, esto por un lado, y por el otro, el carácter ilegal de las actividades.

El carácter transitorio de las actividades informales radica en que la permanencia del empleo es mayor en el sector formal que en el informal, y sólo cuando se considera al grupo familiar (no al individuo), el recurso del empleo informal es permanente, porque se va heredando por generaciones. En los diferentes enfoques del sector informal, un enfoque ha sido orientado hacia la idea de que su desarrollo podría ser la solución de los problemas de la crisis del trabajo, y se percibe como la solución a futuro. Los vocablos que asimilan o sustituyen al del sector informal son: economía subterránea, oculta, no oficial, inmersa, no aparente, mercante, tercer sector, trabajo clandestino, atípico, fantasma, extralegal, trabajo negro, etc.

⁵⁹ C. Cariola, op. cit., p. 107.

Acerca de este sector, cuyos calificativos son tantos y tan variados, existen varios enfoques, los cuales surgen como ya lo mencionamos en los 70, cuando el fenómeno empieza a mostrarse más evidente en las zonas urbanas (también en países desarrollados), en parte por el incremento del éxodo masivo del campo a la ciudad.

Los enfoques a los que nos referimos son los siguientes: el que surge en los setenta, el enfoque de la marginalidad en DESAL, apoyado por el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo DESCO; el de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe, que culmina en diciembre de 1993 (PREALC); el enfoque de naturaleza legal, y la teoría neoliberal, los cuales explicaremos brevemente.

2.5.1 El enfoque de la marginalidad.

El antecedente inmediato del sector informal es la marginalidad, enmarcada en la teoría de la modernización. Incluso, los investigadores traslaparon el sector marginal con el informal, siendo el objeto de estudio el mismo: los pobres, los excluidos de los beneficios del desarrollo económico, los desempleados y los subempleados.⁶⁰

La primera conceptualización que intenta dar cuenta del fenómeno, es el desarrollado por DESAL en los sesenta, que visualiza a la sociedad escindida en dos grandes sectores: el tradicional y el moderno. El proceso de modernización de la sociedad conlleva flujos migratorios campo-ciudad creándose de esta forma un problema creciente de asimilación urbana.

Para DESAL, la informalidad se ubica en las poblaciones que tienen que inventar sus propios trabajos y generar sus propios recursos, ya que el sistema no les ofrece la oportunidad aunque sea pobremente de ocupar el lugar que les ha prometido como ciudadanos.

La marginalidad Desaliana se propone identificar a los individuos marginales, caracterizados por poseer valores tradicionales. Es decir, trata de utilizar un conjunto de indicadores sociales, culturales, etc., para referirse a los individuos en función de los valores que distinguen a los sujetos marginales de los no marginales.

DESAL afirma que para plantear un concepto de informalidad, es necesario que se establezca una relación básica con el capitalismo, ordenándose según la compra-venta de la fuerza de trabajo, cuando en su desarrollo se produce la apropiación de la plusvalía. Según DESAL, es en el capitalismo donde se genera plusvalía directa, en cambio, en el sector informal, se crea una economía de solidaridad, en que hay una relación laboral sin que exista una división del trabajo en base a la propiedad de los medios de producción, es decir, que incluso cuando en los talleres, debido al volumen de trabajo, es necesario contratar más trabajadores, el dueño no deja de trabajar directamente.⁶¹

La marginalidad excluye a las clases medias y considera a la población pobre, como la única participante del sector informal, sin tomar en cuenta que no tiene que ver el pertenecer a un sector determinado para emplearse en la economía informal, como la baja remuneración de los salarios.

⁶⁰ Priscilla Connolly "Dos décadas de Sector Informal" en Revista Sociológica no. 12, UAM, 1990, p.82

⁶¹ Ricardo Infante, *op. cit.*, p. 67.

Aníbal Quijano es uno de los principales representantes del concepto "marginal", el dice que la mano de obra sobrante puede ser bien caracterizada como "mano de obra marginalizada".

En la medida en que los efectos de la revolución tecnológica deben tender a incrementarse constantemente, al paso de la propia complejización de la tecnología y de su penetración en el cuerpo entero de la organización productiva, mientras el actual modo de producción capitalista persista, la "mano de obra marginalizada" debe tender a crecer en número y significación en la sociedad.⁶² Esta concepción todavía es tomada en cuenta si consideramos que con la revolución tecnológica se continúa desplazando mano de obra, aunque no es prefentemente marginal.

Para Quijano el proceso de "marginalización" de la mano de obra, opera paralelamente a la "marginalización" de un conjunto de roles y de relaciones económicas, ambos respecto de los niveles predominantes de productividad del sistema y, por esta vía, respecto de las necesidades de acumulación de capital de los grupos burgueses dominantes.

Se va generando una franja de actividad económica, para la cual propone la denominación de "polo marginal" de la estructura económica, que se configura por:

1. Ocupaciones de mínima productividad que requieren calificaciones cuya significación es ya obsoleta o está en curso de serlo respecto de las necesidades respectivas de los niveles dominantes de las ocupaciones del sistema.
2. Ocupaciones completamente desligadas de la producción directa de bienes y por lo tanto de la producción de valor, que exigen ninguna o muy baja calificación y que, por esotienen a ser inestables.⁶³

Estos dos tipos de ocupaciones, Quijano los considera como "marginales", considerando que sólo pueden tener un mercado de trabajo reducido e inestable, al igual que sus ingresos y sus relaciones de trabajo. Para él, la población "marginal" lo es porque está impedida para ocupar los roles de mayor productividad del sistema y porque debido a ello, debe refugiarse en una actividad que es también marginal. Incluso, lo diferencia del "dualismo estructural", que es la oposición entre un "sector integrado" y un "sector marginal", éste último, expulsado del sistema. Quijano supone que el "polo marginal"⁶⁴ de la economía lejos de constituir un sector separado del "sector integrado", es el nivel más bajo de la estructura de actividad económica general del modo de producción capitalista contemporáneo y está relacionado directamente con los procesos de realización de la plusvalía para los niveles medios y bajos del sistema y fragmentariamente en el proceso productivo.

2.5.2 El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo y el PREALC.

La Organización Internacional del Trabajo a través del PREALC ha promovido varias investigaciones alrededor del sector informal, para explicar su existencia y

⁶² Aníbal Quijano, Dependencia y marginalidad. El concepto de polo marginal en La teoría social latinoamericana, tomo II, México, UNAM, 1994, p.192.

⁶³ *Ibid.*, p. 194.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 196.

constante crecimiento. Los principales investigadores de este organismo, son: Alejandro Portes, Juan Pablo Pérez Sáinz, D. Carbonetto, Mezzera, Vletor Tokman, especialista en empleo y director de la OIT.

Según Alejandro Portes, que durante la década de los 80 realizó una formalización teórica de la informalidad tomando en cuenta la economía política. Dice que el concepto de la informalidad puede definirse como la suma total de actividades remunerativas en que se involucran los miembros de un hogar, sin incluir los ingresos provenientes del empleo legal y contractualmente reglamentado⁶⁵. Este concepto abarca a la familia, el empleo asalariado y las actividades de los negocios independientes. El sector informal, se define desde el punto de vista de la estructura económica, dependiendo de las diferentes actividades remunerativas de los hogares. Los autores que participan de esta visión distinguen 3 distintas formas de producción, a las que el sector informal está adecuado:

- a) Subsistencia directa, actividad que incluye la obtención y composición de artículos de consumo, así como su producción.
- b) Producción e intercambio de pequeñas utilidades, basada en el trabajo de personas autoempleadas que producen y/o comercializan bienes y servicios en el mercado.
- c) Producción capitalista atrasada, que abarca dos subformas: "pequeñas empresas" que emplean trabajadores asalariados desprotegidos y trabajadores ocultos empleados por empresas mayores bajo arreglos de subcontrato.

Es decir, que las actividades informales según lo señala Alejandro Portes, se refieren a composuras y producción de artículos de consumo, al autoempleo de personas que producen y/o comercializan; y a la tecnología atrasada o inexistente en las microempresas (que son reconocidas como las mayores generadoras de empleo) o por la subcontratación de las grandes empresas. Cada una de estas formas abundaba en el capitalismo del siglo XIX. Las dos primeras complementaban al trabajo asalariado. La tercera correspondía a las relaciones dominantes de producción en el sector capitalista previo a las luchas de clases y la consiguiente legislación laboral. En este sentido, lo que vale rescatar aquí, es que estos modelos de producción se actualizaron y se recrearon, para utilizarlos como mecanismos para aliviar el proceso de proletarianización, creando elasticidad en la oferta de trabajo, debido a los bajos salarios y a los pagos por subcontratación, además de que los artículos obtenidos bajo este tipo de comercialización (informal), son mucho más baratos, lo que compensa los bajos salarios del sector informal.

Para Portes, este sector no es un residuo de modos de producción precapitalista que haya sobrevivido hasta nuestros días, porque encierra infinidad de actividades, las cuales únicamente se unifican debido a su relación con la economía formal.

Para los investigadores del PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), el problema de la informalidad se centra en la insuficiencia y necesidad de empleo adecuado. Su punto de partida fue el de afirmar la existencia de un excedente de mano de obra que mostraba que si bien el proceso de industrialización (basado en la sustitución de importaciones), había logrado un ritmo aceptable del crecimiento del producto, no era correlativo con el incremento de actividades de empleo.

⁶⁵ Alejandro Portes, et. al. La Economía del Rebusque. Cuadernos de Ciencias Sociales # 16 FIACSO, Costa Rica, Julio 1988, p.11.

El Programa identifica como causas de este desajuste a:

- 1) la orientación de la producción hacia un mercado de bienes reducido, lo que se considera como la estrechez del mercado interno.
- 2) el proceso técnico que caracteriza tal proceso, ya que ahorra más mano de obra que capital.

PREALC rescata del pensamiento cepalino la idea de la conformación heterogénea de la estructura productiva que la modernización generó. Asume un modelo de segmentación, a partir de las siguientes bases:

- 1) El mercado laboral debe entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo.
- 2) Los mecanismos de determinación del nivel de empleo y salario difieren según el segmento.
- 3) La segmentación debe concebirse como un fenómeno permanente y no coyuntural.⁶⁶

Para este organismo, la fuerza laboral está caracterizada como excedente laboral no absorbido en el proceso de modernización. proyecta así, una imagen de la informalidad asociada a la del trabajo por cuenta propia, reduciendo el problema de la informalidad a la producción y al empleo.

Para PREALC, el análisis del funcionamiento de la economía es la puerta de entrada más adecuada para conceptualizar la informalidad sin tomar en cuenta que hay otros elementos, como las relaciones sociales y la cultura, que conforman la experiencia laboral, y que son imprescindibles para proponer un proyecto que sea alternativo.

Juan Pablo Pérez Sáinz considera que existen dos autores clave para entender la perspectiva de la informalidad del PREALC: el primero de ellos, es Carbonetto, para quien la formación del excedente se explica por la acción de factores del lado de la oferta e trabajo y de la demanda de trabajo. Para este autor, los agentes que intervienen en la demanda del mercado laboral, retoman el razonamiento de PREALC de la década de los 80, donde el principal elemento del sector moderno en la absorción de la fuerza de trabajo es la precariedad del componente tecnológico.

El segundo autor que Pérez Sáinz considera clave en el enfoque de PREALC es Jaime Mezzera, quien propone la existencia del excedente estructural de la fuerza de trabajo urbana desde el lado de la demanda partiendo de la ausencia de mercados de capitales en la economía latinoamericana. Mezzera, según Sáinz, insiste en que para asegurar un autofinanciamiento, las firmas deben reinvertir sus excedentes a partir de sus propios flujos. Los medios para conseguir este fin, serían dos: primero, obtener la tecnología para disminuir los costos de producción y ajustarse a los patrones de consumo imperantes; segundo, que estas firmas mantengan una alta capacidad para defenderse de posibles competidores e inundar el mercado de sus artículos, si fuera necesario.

2.5.3 Las críticas al PREALC.

La única característica común de todas las unidades del sector informal, para PREALC, sería la de estar organizados de forma no capitalista, hecho que para Bruno Lautier⁶⁷ (Investigador francés del convenio UAM-Greid) no significa nada para el

⁶⁶ PREALC, *op. cit.*, p. 10.

⁶⁷ Bruno Lautier, *op. cit.*, p. 8

sector. Este autor considera que aún después de 10 años no se sabe qué es el sector informal, y si verdaderamente forma un sector.

Lautier critica al organismo porque no cuenta con una definición clara del sector: se dedica a enlistar las actividades que lo componen sin definir de manera clara qué es el sector informal: dentro de las actividades enlistadas como informales, de acuerdo a la visión del PREALC, menciona a las siguientes:

- 1) Empleo en unidades de pequeño tamaño (menos de 5 a 10 empleados)
- 2) Ausencia de reglamentación gubernamental
- 3) Participación de familiares del que dirige la unidad
- 4) Horarios y días de funcionamiento poco rígidos
- 5) Instalaciones en apariencia poco sólidas
- 6) Participación nula en el sistema de crédito regular
- 7) Venta directa al consumidor
- 8) Bajo nivel de instrucción de los miembros de la unidad de producción
- 9) Ausencia de equipos sofisticados
- 10) Preparación de alimentos sin reglamentación sanitaria
- 11) Poca existencia de barreras a la entrada
- 12) Ausencia de la reglamentación de los mercados
- 13) Poca productividad
- 14) Ausencia de seguro social
- 15) Salario inferior al mínimo legal
- 16) Inestabilidad del ingreso⁶⁸

Existen muchos más elementos, pero enlistados, ninguno proporciona una idea precisa de lo que es el sector informal y en cambio, genera listas enormes, ocultando la ausencia de definición del sector, que eventualmente sirva como criterio para favorecer la solución de su problemática.

2.5.4 El enfoque jurídico.

Existe también la presencia de la ley para definir al sector, y es ésta tal vez la más utilizada por los gobiernos, para combatir su crecimiento callejero, asumiendo que la informalidad es la mejor manera de evadir impuestos.

En el caso de México, el sector privado, forma su propia definición de lo que él considera la "economía subterránea": es la actividad que escapa, total o parcialmente, a la contabilidad nacional y al sistema fiscal⁶⁹

Tomando en cuenta la ilegalidad, Bruno Lautier nos dice que una parte de las actividades del sector informal, son por naturaleza ilegales (como la droga y el narcotráfico); otras, como las actividades que se llevan a cabo en el comercio o en la producción, sólo son ilegales en un punto administrativo: por ejemplo, la reglamentación fiscal, es decir, el pago de impuestos. De hecho, también se le ha calificado como un sector no estructurado, esto es, sin estructura jurídica, pero con respecto a su tiempo de permanencia y a su heterogeneidad, cabe decir que no carece de estructura ni de forma.

⁶⁸ Bruno Lautier, *op. cit.*, p. 15.

⁶⁹ CEESP, *Economía Subterránea en México*, Diana, México, 1986, p. 141987, P.14

Para Fernando Cortés (FLACSO), estas actividades ilegales, son excluidas de lo formal y se denominan extralegales.⁷⁰

La informalidad, en cierta forma, está asociada con la ausencia de una ley, siendo las actividades que la respetan, las que son llamadas formales, y las que no lo hacen, son las informales. Este criterio es seguido por varios investigadores y el sector privado para quienes la ley es el punto de partida para su definición.

Ser legal significa cumplir con todos los reglamentos vigentes, de tal forma que ser ilegal significa todo lo contrario. El reconocimiento legal permite a cualquier negocio, empresa o individuo convertirse en parte integral de la economía regulada, lo que implica registrarse en organismos locales y nacionales, de tal forma que se respete la legalidad durante la operación real de la actividad comercial, cumpliendo con todas las obligaciones establecidas.

Existen tres tipos de legalidad: el primero es el reconocimiento como actividad comercial, lo que obliga a registrarse, y en algunos casos, a inspecciones sanitarias y de seguridad; el segundo se relaciona con los impuestos e implica registrarse para ser identificado como contribuyente potencial, generando un compromiso permanente de pagar los impuestos dependiendo la legislación de cada país. El tercero se refiere a los asuntos laborales, y abarca desde el registrarse como empleador y celebrar contratos con los empleados hasta asegurar beneficios tales como seguro, horario de trabajo, vacaciones, etc. Dichos beneficios no son salariales.

La ilegalidad se produce debido a las barreras de entrada que hay que saltar para tener un negocio "formal", argumentando que es más fácil incorporarse al sector informal porque hay facilidad de entrada, siendo entonces ésta, una definición del sector informal por el hecho de no existir o ser muy accesibles las barreras a la entrada.

Al respecto, Bruno Lautier nos dice:

"Supongamos que se llame sector informal al conjunto coherente y estructurado de todos los objetos que tienen características comunes...el hecho de cumplir con las obligaciones fiscales, de que los establecimientos sean de gran tamaño, de que las unidades de producción busquen una tasa de ganancia máxima. Siendo la negación de éstas características, característica de la informalidad".⁷¹

En este enfoque, formal sería como decir el que paga impuestos, e informal el que no los paga.

Se dice también que para ser legal se necesitan una serie de trámites que significan tiempo y costos financieros, además de la complejidad de la normatividad existente en el país y la eficiencia de los organismos públicos para procesar las solicitudes o la realización de inspecciones cuando es necesario. Todo ello con las particularidades del tipo e negocio que se desee, comenzando desde la necesidad de introducir cambios en el local, etc. de tal forma que para ser aprobado el registro, es necesario cumplir con las modificaciones correspondientes.

⁷⁰ Fernando Cortés, "La Informalidad del Sector Informal Extralegal", FLACSO, México, 1990, p.5.

⁷¹ Bruno Lautier, op. cit., p. 25.

Para Víctor Tokman⁷², el sector informal es ilegal porque señala que no es factible que quienes trabajan en él accedan al seguro social. Esta es una de las características con las que el sector formal (legal) sí cuenta, además de proporcionar progreso al trabajador en su carrera ocupacional y una "estabilidad laboral, elementos que no son considerados en el sector informal. La legalidad del sector para Tokman consiste en poder acceder a los servicios públicos tales como el seguro social, servicio al que no se tiene acceso si el empleo pertenece al sector informal. Para Tokman los empleos informales son transitorios, porque la gente se emplea en ellos temporalmente, en tanto continúa con la búsqueda de un empleo "formal" y de permanente.

Podría decirse que este enfoque es una continuación del enfoque PREALC-OIT, porque considera que el crecimiento de la población urbana y la carencia de dinamismo en la generación de empleos legales en las ciudades, genera un excedente de población que para subsistir debe desarrollar actividades económicas informales.

2.5.5 El enfoque neoliberal.

Debido al impulso que PREALC dio a la reflexión del tema de la informalidad, hubo paralelamente una serie de estudios empíricos, cuyo denominador común fue el de mostrar la articulación entre capital y actividades informales, es decir, el hecho de que el trabajo informal, era funcional para el proceso acumulativo.

El máximo exponente de este enfoque en América Latina, es el peruano Hernando de Soto, quien se manifiesta por la flexibilización del mercado de trabajo, y en general, por el cese de la intervención del Estado en actividades económicas.⁷³

Hernando de Soto, con su obra El Otro Sendero (1986), ha ejercido una gran influencia en algunos medios, aunque el ámbito académico tiende a despreciar a este autor. Pérez Sáinz nos dice que se aplica a los hechos y no a las personas, siendo su primera tarea la de mostrar la magnitud y la importancia del fenómeno informal. El desarrolla su estudio en Lima, y lo orienta a problemáticas como el acceso extralegal al suelo urbano y a la vivienda, el comercio minorista y el transporte, considerando que éstas son sus manifestaciones más evidentes en la capital peruana. Este autor señala al Estado como el culpable del fenómeno, debido a su excesivo intervencionismo.

Hernando de Soto visualiza la informalidad en términos de la extralegalidad, caracterizándola como costosa. Tales costos serían los de la evasión de impuestos y el desacato a la legislación laboral. Trata de mostrar que el origen de la economía informal se encuentra en la excesiva regulación pública⁷⁴, expresada en el mercado laboral a través de la existencia de la regulación de los salarios y trabas al despedir a los trabajadores es decir, es la excesiva protección que el Estado ofrece a los trabajadores y a las remuneraciones de los mismos imponiendo como mínimo un salario (salario

⁷² Víctor Tokman considera que ser ilegal es lo mismo que ser irregular y ser legal es ser regular.

⁷³ Juan Pablo Pérez Sáinz, Informalidad Urbana en América Latina, Nueva Sociedad, FLACSO-Guatemala, Venezuela, 1991, p.23.

⁷⁴ La falta de regulación puede manifestarse de distintas formas, como la remuneración por debajo el salario mínimo, el déficit de beneficios sociales, etc. además de remitir a las condiciones de trabajo como la higiene y la seguridad si no se cumplen ciertos requisitos, incluyendo la evasión fiscal, y la denominación de actividades informales debido a que algunas actividades económicas, sean caracterizadas como criminales por instituciones, la excesiva regulación, sería lo contrario.

mínima). Según De Soto, las actividades que él identifica como "sector informal" demuestra el potencial empresarial, hasta ahora reprimida por el Estado y la legalidad: las leyes laborales, los trámites de registro, los impuestos. El remedio: la liberación de la iniciativa privada de los controles estatales, la privatización de la economía y la reducción de los poderes de intervención del Estado. "Cuando cada ciudadano puede en la práctica ser empresario cualquiera sea su origen, color, sexo, profesión u orientación política, entonces tendremos una economía auténticamente democrática, es decir, una economía de mercado"⁷⁵

De Soto argumenta que el subdesarrollo latinoamericano no se debe a factores externos, el imperialismo, sino a la tiranía de los Estados Nacionales, que siempre han impedido el funcionamiento de un mercado auténtico y libre.

Ante este hecho, De Soto formula una serie de principios que planteen la solución del problema, tales como: simplificación (adoptando medidas que optimicen el funcionamiento de instituciones legales, para que las partes duplicadas e inútiles de las normas sean reducidas y eliminadas), descentralización (traspaso de responsabilidades legislativas y administrativas del gobierno central a los gobiernos estatales y regionales, con el objeto de que las autoridades estén más en contacto con la realidad) y desregulación (donde crecen las actividades de los particulares en ciertas áreas y la reducción del Estado en las mismas. Tales son los principios que De Soto considera para un funcionamiento normativizado de la economía.

Para este planteamiento neoliberal, el potencial creativo, son las fuerzas capaces de provocar el impulso, son los individuos que desempeñan actividades informales, porque ven trabado el ejercicio de sus facultades, por la maraña burocrática del Estado mercantilista. Es decir, que todos los empleados informales, son unos empresarios en potencia, que si no fuera por el intervencionismo excesivo del Estado, podrían convertirse en microempresas generadoras de empleo.

2.5.6 Límites de las teorías de la informalidad.

Con estos cuatro enfoques presentados, es claro que algunos como el ilegal y el neoliberal, tienden más a la explicación económica que no incluye los elementos sociales, que otros como el marginal, que incluye sólo a los grupos más pobres.

El PREALC considera elementos económicos y sociales para explicar el fenómeno. Sin embargo, creemos que sólo los desarrolla a través de la perspectiva de que: con el crecimiento de la población, también crece la necesidad de generar más empleos para los nuevos entrantes a la PEA y para los que ya se encuentran desempleados, formando parte de la población desocupada. De tal forma que el componente más importante para resolver el problema es la generación de nuevos puestos de trabajo, capaces de absorber a la población desempleada y a la que busca empleo por primera vez (jóvenes). Esta forma de tratar el fenómeno informal también nos parece incompleta.

Consideramos que es preciso partir desde un contexto social y político (porque no sólo son los sectores pobres los que ingresan al sector informal, tal como se ha visto en los períodos de crisis, sino también han contribuido a su crecimiento, los sectores medios)

⁷⁵De Soto, cit. en Priscilla Connolly, *op. cit.* p. 90

que involucre a los actores sociales que se presentan en un escenario como el del sector informal y el desempleo, para continuar con la explicación económica que no sólo incluya empleo y desempleo, sino que involucre también el sistema de desarrollo económico internacional que se lleva a cabo en el continente (globalización), con la eliminación de aranceles, la firma de acuerdos económicos entre países y la presencia de los organismos Internacionales como el Banco Mundial para evitar brotes sociales mediante el "apoyo" económico. Ello es con la finalidad de no olvidar ningún elemento y poder formar una definición más clara de lo que es considerado el sector informal, porque si bien ha habido muchas investigaciones al respecto, estas no han podido unificarse debido a las diferencias existentes entre ellas. Incluso, podría hablarse de una revisión de ellas, rescatando lo que resulte más representativo en el contexto actual y elaborar como punto de partida, una definición que podría irse depurando con la intervención de investigaciones posteriores, no dejando de lado ningún elemento para su constante corrección, si es necesario.

Cabe mencionar que desde mi punto de vista, el concepto utilizado para definir al "sector informal" no es correcto desde el punto de vista de su utilización sin límites en la explicación del fenómeno, debido a que está referido únicamente a la cuestión legal, cuestión que no es aceptada en todos los enfoques y sin embargo sí es utilizada. Mi posición al respecto, concuerda como lo dije al principio del capítulo, con la de Fernando Mires, ya que no se puede estudiar un fenómeno social mediante la apreciación de un "ideal" que no existe.

Considerando que ningún enfoque lo encuentro completamente satisfactorio para explicar el "sector informal", he tratado de formar mi propia definición acerca de éste. Tomando en cuenta que es un fenómeno que no es nuevo, y que no es exclusivo de los pobres, sugiero lo siguiente: El "sector informal" es un fenómeno social que está formado por distintos tipos de clases, individuos, sexos, razas, diferentes niveles educativos, etc. Su dominación económica (para efectos de este trabajo) es la oferta de productos cuya utilidad y fácil adquisición permiten su pronta venta. Crece de acuerdo a las necesidades políticas y sociales, políticas, porque para los gobiernos no es conveniente desaparecerlo por completo, porque la población organizada puede ser muy resistente en la defensa del espacio adquirido para su desenvolvimiento económico. Crece de acuerdo a las necesidades sociales, porque estoy convencida de que si tiene momentos de auge auge. El sector depende por completo de la situación histórica del momento, de la relación del Estado con la actividad productiva, el capital y la fuerza de trabajo ocupada y desocupada en cada país. Los actores sociales, son quienes le dan vida y forma. El Estado, por consiguiente, no debe retirarse de la economía, debe buscar nuevas formas de intervención, porque la incesión de los individuos en la economía informal depende en la mayoría de los casos de la "necesidad económica" que padezcan las familias.

Esta definición lo único que pretende es dar mi punto de vista acerca del "sector informal", puede parecer muy escueta, pero considero que el Estado es el eje principal para la "solución económica de la población" y ésta, el eje secundario del cual pende el hilo por el que puede hacerse válida la mayor participación estatal.

La precaria situación económica afecta a todas las clases, a unas más a otras un poco "menos", a quienes no afecta es a los gobiernos e individuos corruptos que mantienen su nivel de vida incluso con el aporte económico de quienes se insertan en una economía "informal".

CAPITULO III

ESTRATEGIAS POPULARES DE SUPERVIVENCIA

(LA RECONFIGURACION SOCIAL)

En este capítulo, nuestra intención es presentar los costos sociales y la forma en que se reconfiguraron los sectores llevando a cabo acciones paralelas a las políticas de los gobiernos, las cuales no fueron muy acertadas para la economía familiar.

La deuda social que generaron las políticas de ajuste desbordó en el crecimiento de la pobreza extrema y en la degradación del nivel de vida de los sectores medios, pasando de un nivel de vida estable a uno de supervivencia e incluso a uno de precariedad.

La resistencia social condujo a la población a tomar acciones tales como la formación de redes familiares de apoyo y redes de solidaridad en la misma comunidad. La familia continúa creciendo, sobre todo en los periodos de más difícil situación económica pues se adhieren a ella miembros externos al núcleo familiar (aunque esto no es nuevo, pues es una práctica común en las familias, sólo que se acentúa en periodos de crisis económica), para facilitar el pago de los servicios y los gastos del conjunto de sus integrantes. La unidad doméstica continúa siendo también en unidad comercial, a la que se suman más miembros realizando actividades en conjunto para obtener los recursos necesarios para reproducirse y subsistir.

Del tamaño y edad de las familias en época de crisis depende que puedan superar las apuraciones económicas, debido a que los miembros pueden obtener un empleo productivo o bien ingresar en un empleo informal, cosa que es más complicada cuando las familias son pequeñas y los miembros también. Es entonces cuando el peso económico recae únicamente en el jefe del hogar y en la participación de la mujer que hasta ese momento era ama de casa. Ello conlleva a estrategias específicas de supervivencia, siendo la principal la autogeneración de empleo.

A esta situación, por tanto, se agrega como elemento el empleo femenino, que se incrementa en periodos críticos de la economía familiar (hay que precisar que actualmente, las mujeres no sólo trabajan en periodos críticos, pues es indudables que hay cada vez más mujeres desarrollando alguna actividad productiva), además de la extensión del horario de trabajo de todos los integrantes de la familia ya sea trabajando más horas o en un empleo adicional. Si sumamos el tiempo requerido para el traslado de un sitio a otro, tendremos un panorama de descuido obligado de la relación y la recreación de los miembros de la familia.

La exclusión social corresponde, así, al deterioro de las respuestas que el Estado puede generar en forma de servicios en beneficio de los sectores sociales más pobres. Estos sectores carecen de la oportunidad para acceder a los medios necesarios para subsistir, y en la búsqueda por encontrarlos, pueden convertirse en grupos que se identifiquen en cuanto a necesidades similares, lo que los convierte en un grupo que puede movilizarse demandando la cobertura de sus necesidades al Estado, principalmente.

3.1 Diversas aproximaciones a la deuda social.

El costo social del ajuste interno fue absorbido por los trabajadores, siendo relativamente más elevado para los grupos más pobres (informales urbanos y asalariados agrícolas) y los sectores medios urbanos (empleados públicos y trabajadores de la pequeña empresa). Es por ello que puede decirse que se incurrió en una deuda social con estos sectores, dado que fueron los que sobrellevaron el peso del ajuste.⁷⁶

Los efectos distributivos que tuvieron las políticas de ajuste sobre los diferentes grupos sociales han sido, en condiciones negativas, de igualdad, proporcionalidad, de acuerdo a las cuales, todos los sectores sociales debieran reducir sus condiciones de vida al mismo ritmo establecido por la caída del ingreso real de los países. Esto implica que cada grupo social -incluso los pobres- comparta el costo del ajuste, reduciendo su ingreso en un 16%⁷⁷.

Una segunda opción distributiva plantea que los costos del ajuste deben ser absorbidos en forma proporcional por aquellos grupos que no están en situación de pobreza, evitando que se deteriore la condición de los grupos pobres. De acuerdo al criterio de una distribución equitativa verdadera, el ingreso real del sector pobre debería haber permanecido constante, en tanto el correspondiente a los sectores no pobres debió reducirse en un porcentaje superior al 16%, en forma proporcional a sus respectivas participaciones en el ingreso.⁷⁸

El aumento de la deuda social⁷⁹ se manifestó en un aumento de la pobreza y en un deterioro importante de las condiciones de vida de los ocupados pertenecientes a los sectores de ingresos medios de la región. La pobreza, que mostraba una tendencia a reducirse en términos relativos en los 30 años anteriores, aumentó rápidamente durante el periodo de crisis, manteniéndose estable durante el resto de la década.

Según la ONU y la CEPAL, en América Latina entre 1980 y 1990, el total de los pobres en la región aumentó de 60 millones a 196 millones de personas con ingresos inferiores a 60 dólares mensuales, el equivalente a 46 % de los habitantes que no alcanzan a cubrir sus necesidades fundamentales. Además, la población con ingresos por debajo de la línea de indigencia -30 dólares mensuales- creció de 19 a 22 por ciento, afectando a 94 millones de personas y con ello, uno de cada cinco latinoamericanos no dispone hoy de ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades nutricionales mínimas.⁸⁰

⁷⁶ En los trabajadores, los ingresos laborales disminuyeron en un 0.6% por año en el periodo 1980-1989. Corresponde al total de ingresos laborales del conjunto de los ocupados asalariados y no asalariados. Estimados con base en CEPAL (1989).

⁷⁷ PREALC, Empleo y Equidad el desafío de los 90, OIT, Santiago de Chile, p.30.

⁷⁸ Ibid., p. 36.

⁷⁹ La deuda social corresponde a la cantidad de recursos necesarios para superar la pobreza y para alcanzar un grado de equidad de acuerdo al cual se considera que desde un punto de vista ético y de justicia social, el nivel de consumo de los pobres no admite sino mejoras, o excepcionalmente congelamientos en periodos económicos adversos. Ricardo Infante, op. cit., p. 20.

⁸⁰ Riquelme Fernández Ethel, "Nos hemos quedado con la deuda social" Excelsior, 12 de marzo de 1995, p. 26.

Los gobiernos de América Latina afirman que hay 200 millones de latinoamericanos que permanecen en la miseria; esta situación de miseria afecta en la actualidad a más de mil millones de seres humanos en todo el mundo.⁸¹

También aseguran ambos organismos que todos los días, unos 10 millones de latinos en edad de trabajar no encuentran espacio en las carentes fuentes de empleo, mientras 54 millones realizan actividades de baja productividad. En México y Chile (a principios de los años 90, la proporción de personas por debajo de la línea de pobreza es estimada en Chile en un 40%⁸² en el caso de México es el 41.46%⁸³ más del 40% de los ocupados en situación de pobreza, son los que corresponden a asalariados de empresas medianas y grandes.

Además, los sectores marginados se caracterizan por su bajo nivel de vida. De tal forma que es de esperar que su desesperanza se convierta en rebelión y se agudice así la inestabilidad e inseguridad que los excluye.

América Latina: Evolución de la Pobreza, 1960-89
(porcentaje de hogares)

	TOTAL		URBANA		RURAL	
	Pobreza	Indigencia	Pobreza	Indigencia	Pobreza	Indigencia
1960	50	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
1970	40	19	26	10	62	34
1980	35	15	25	9	54	28
1986	37	17	30	11	53	30
1989	37	17	31	12	54	31

FUENTE: Para los años 1960-1970, CEPAL (1985); Altimir (1979) y para los años 1980-89, CEPAL (1990b). En PREALC, Empleo y Equidad el desafío de los 90, OIT, Santiago de Chile, p. 38.

s.d. sin datos.

Por otra parte, la Comisión de Desarrollo y Medio Ambiente de América Latina CDMAL, estima que el número de pobres es de 204 millones de personas y que el 40 % de los hogares consume el mínimo de calorías necesarias; calcula que de 12 millones de niños nacidos anualmente, más de 700,000 mueren antes de los doce meses y la tasa de deserción escolar a nivel primaria es del 15 por ciento, por abajo de África y Asia. El desempleo y subempleo afecta al 44 por ciento de la fuerza laboral y el 68 por ciento de las viviendas son clasificadas como inadecuadas.

Señala también que son las economías formales e informales las que contribuyen substancialmente al producto nacional de cada país del tercer mundo y a pesar de sus limitaciones, considera que las actividades informales y de servicios probablemente continúan creciendo porque constituyen la única fuente de ingresos de millones de hogares urbanos. Agrega que es el fracaso del modelo que enfatiza el crecimiento económico el

⁸¹ Riquelme Fernández Eitel, "Políticas que saquen de la pobreza a 200 millones, pedirá América Latina"

Excélsior, 16 de enero de 1995, p. 35.

⁸² OIT, *La Exclusión Social en América Latina*, foro regional OIT ITEL, Lima Perú, 17-19 enero 1995, p.13.

⁸³ Velasco Elizabeth, "Modificar algún presupuesto Macroeconómico para combatir eficazmente la pobreza: Robles" *Excélsior*, 12 de marzo de 1995, p. 32.

que hace que la pobreza se extienda por el mundo y deteriore a los seres humanos, lo cual resulta una singular contradicción al observar la riqueza y el progreso tecnológico, y al mismo tiempo, hace que los pobres respondan cada vez más a las negligencias cometidas por los gobiernos con una mayor violencia social, lo que hace "lugares inseguros" las ciudades latinoamericanas y del Caribe.⁸⁴

Los orígenes del aumento brusco de la pobreza urbana se encuentran en los cambios experimentados por el mercado de trabajo durante la crisis y las fases posteriores de recuperación y estancamiento. El incremento está vinculado al aumento inicial del desempleo y a la pérdida de calidad en los puestos de trabajo generados y a la reducción de las remuneraciones reales de los ocupados.

Además del aumento de la pobreza, el ajuste del mercado laboral implicó que se deteriorara el nivel de vida de una fracción de los trabajadores no pobres, perteneciente a los sectores medios, los cuales redujeron su participación en el producto.

Los costos sociales del ajuste, no sólo enfatizan el aumento de la pobreza, sino además el deterioro experimentado por los sectores medios. Ello nos muestra que la deuda social aumentó en la década, con más pobres hoy que antes y el crecimiento de esta deuda con los sectores medios que debieron soportar la mayor carga del ajuste entre los trabajadores. En cambio, los sectores sociales que no se afectaron fueron los sectores pudientes. Por ejemplo, en México en 1990, el 2.84% de la población se benefició con 78.55% del total del ingreso nacional.⁸⁵

En los noventa, la región enfrenta condiciones de marcada inequidad y diferenciación social. El aumento de la diferenciación social se refleja en la mayor concentración del ingreso en una minoría -20%- de la población, en contraste con el aumento de la pobreza que afectó a un 37% de los hogares y con la deteriorada situación de los sectores medios.

**América Latina: estimación de las brechas de pobreza e indigencia, 1980-1989
(porcentajes)**

Componente	1980	1986	1989	Incremento 1980-1989
Brecha de Pobreza a/	3.2	4.8	5.2	2.0
Extensión de la Pobreza b/	40	43	44	4.0
Intensidad de la Pobreza c/	32	45	47	15.0
Línea de Pobreza/ingreso medio	33	33	33	-
Brecha de la Indigencia	0.6	1.0	1.1	0.5
Extensión de la indigencia	19	21	21	2.0
Intensidad de la Indigencia	27	38	40	13.0
Línea de Indigencia/ingreso medio	17	17	17	-

Fuente: Estimaciones del PREALC con base en CEPAL (1990b)

a/ Insuficiencia o brecha de ingresos respecto a la línea de pobreza o indigencia. Esta

⁸⁴ Riquelme Fernández Ethel, "Nos hemos quedado con la deuda social" *Excelsior*, 12 de marzo de 1995, p. 22.

⁸⁵ Velasco Elizabeth, p.32.

brecha está medida como porcentaje respecto al Producto Interno Bruto (PIB). En este cálculo el ingreso medio de las personas equivale a un 75% del PIB per cápita.

b/ Porcentaje de personas en condición de pobreza o indigencia.

c/ Porcentaje de insuficiencia del ingreso medio respecto al ingreso de las líneas de pobreza o indigencia.

En PREALC Empleo y Equidad op. cit., p. 43

Sumado al crecimiento de la pobreza, se encuentra la desaparición por parte del Estado de las políticas sociales y la reducción del gasto público en los rubros sociales, lo cual aumenta la deuda social y divide a la clase trabajadora en un segmento cada vez más grande de excluidos del proceso de desarrollo.

3.2 Las estrategias populares de supervivencia.

Los profundos cambios en el plano económico de los países latinoamericanos, afectan la conformación del mercado de trabajo, haciendo cada vez más restrictivo y excluyente su segmento formal, con lo cual un importante número de trabajadores se ve obligado a autogenerar sus propios empleos incrementando el sector informal de la economía. Los diversos empleos informales permiten con su ensanchamiento atenuar la expansión del desempleo abierto y el impacto de la pérdida de poder adquisitivo de los salarios al generar ingresos básicos o complementarios en el ingreso doméstico de los hogares de sectores populares urbanos.

Hay entonces un reacomodo de estrategias de sobrevivencia (las cuales siempre han existido, sólo que en periodos de crisis, resultan ser insuficientes para las necesidades de reproducción de las familias) y de la organización doméstica, con un particular incremento de las ocupaciones autogeneradas para atenuar el desempleo y los efectos de la caída del salario real, es la característica principal en el plano doméstico de la reproducción de los sectores urbanos en la actualidad.

La definición de las estrategias de sobrevivencia parte de considerar a la familia como la unidad básica de reproducción biológica, entendida como una unidad doméstica.

En la unidad doméstica se organizan un conjunto de personas que conviven en la misma vivienda sobre la base de relaciones de parentesco o afinidad, para realizar y compartir las actividades cotidianas de producción y las de reproducción de sus miembros. Todo esto se realiza de acuerdo a una determinada división del trabajo, de responsabilidades y de un esquema de autoridad. Además con arreglo a una función afectiva en términos de apoyo respecto al logro de reproducción ampliada del grupo familiar.

Las pautas de organización de la unidad doméstica para sus funciones fundamentales están ligadas a componentes culturales, ideológicos y socioeconómicos que determinan sus miembros, así como la asignación de recursos que ellos hacen al presupuesto doméstico o al consumo individual. En la distribución de las responsabilidades está presente un esquema de autoridad establecido a base de afectos y solidaridades, el cual se apoya en la tipificación de los roles sexuales y en un sistema de deberes y obligaciones entre padres e hijos. El hombre es el encargado de aportar los ingresos al hogar (esta situación está cambiando, desde que la mujer se ha incorporado a actividades productivas) -función cultural que ideológicamente le asigna el papel central

de "jefe del hogar" en la organización doméstica-, a la vez que la mujer es la encargada de las tareas de mantenimiento cotidiano, del cuidado y de la socialización de los hijos.

De tal forma que hablar de organización doméstica es referirse a la distribución de las responsabilidades entre los miembros de la unidad doméstica para la generación de ingresos y la realización de las tareas relativa a la reproducción generacional cotidiana.

La estrategia de sobrevivencia es la articulación del conjunto de mecanismos, comportamientos y relaciones desplegadas para darle viabilidad a un objetivo fundamental: lograr la reproducción integral de la unidad doméstica en las mejores condiciones posibles, o dicho de otra forma, alcanzar un cierto nivel de satisfacción de sus necesidades básicas.

Se pueden diferenciar dos niveles en las estrategias de sobrevivencia atendiendo a sus características económicas y a sus características cotidianas. La estrategia económica consiste en la articulación de actividades y comportamientos destinados a obtener ingresos para la sobrevivencia, así como una determinada organización de la unidad doméstica para lograrlos. Los ingresos provienen de diversas fuentes, principalmente de la inserción en el mercado de trabajo a través de la venta de bienes y servicios. La gama de estrategias de sobrevivencia incluye desde aquella que aparentemente resulta la más simple y elemental de insertarse en el mercado de trabajo formal hasta la combinación de distintas actividades autogeneradas o de éstas con ocupaciones del sector formal. Las estrategias económicas de sobrevivencia reflejan la diversidad de fuentes de ingreso familiar, y a la vez ponen en evidencia la heterogeneidad del mercado de trabajo urbano.

Además de la forma salarial, que para un buen número de familias es inexistente, los ingresos provienen de una muy amplia gama de actividades que son autogeneradas, y son informales; lo que refleja una realidad social: la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que no puede acceder a puestos de trabajo relativamente estables en el llamado sector moderno de la economía, y autogenera su propio empleo.

La estrategia de sobrevivencia no representa acciones planificadas en forma de un conjunto coherente asumido conscientemente por parte de los sectores con necesidades básicas insatisfechas que la implementan con el fin de alcanzar su reproducción material y social. Responden a una lógica subyacente que es la que guía la acción de los diferentes miembros de las unidades domésticas, especialmente de aquellos insertos en el mercado de trabajo, y por ello los cambios en las estrategias de sobrevivencia en situaciones críticas incluyen no solo los comportamientos relativos a la inserción laboral, sino el reacomodo en la organización doméstica que las hacen posible.

Las funciones de reproducción biológica y cotidiana están englobadas por la estrategia cotidiana. Las primeras se refieren a reproducción general y socialización, en tanto que las segundas corresponden a tareas domésticas de mantenimiento cotidiano de los miembros de la unidad doméstica y de la transformación del ingreso doméstico en consumo. Estas últimas no se limitan sólo al consumo de bienes producidas por el mercado, sino también cubren el acceso a los servicios colectivos provistos por el Estado, lo que les da una dimensión sociopolítica que va más allá del ámbito doméstico al relacionarlas con las reivindicaciones urbanas por el consumo colectivo.

Para cumplir las funciones de producción y reproducción, las unidades domésticas trascienden el nivel puramente doméstico y se apoyan directa e indirectamente en relaciones sociales de solidaridad, entre las cuales las más importantes son las redes familiares.

Las relaciones de solidaridad son entendidas como relaciones de reciprocidad en que existen tanto lazos afectivos, en el caso de las redes familiares, como representaciones ideológico-culturales y de pertenencia social y/o territorial en el caso de las redes vecinales o de paisanaje. Estas redes se constituyen y se reconstituyen permanentemente en base a los intercambios efectuados entre sus integrantes, fortaleciéndose en la medida en que éstos son más frecuentes (Lomnitz en los años sesenta).

Los sectores populares urbanos desarrollan relaciones y mecanismos de sobrevivencia como las redes informales de apoyo, además de las típicas actividades de autoempleo en las que subyace una lógica de sobrevivencia que transforma a estos sectores en actores activos y no meramente en sujetos pasivos funcionales a la lógica del capital.

Estos sectores urbanos se encuentran inmersos en un nivel de vida que puede diferenciarse en tres categorías, de acuerdo a Cecilia Cariola. Dado que consideramos que la diferenciación no es muy precisa decidimos cambiar su nomenclatura, sin modificar su contenido. Las categorías serían las siguientes:

- a) Nivel de precariedad (nivel de sustento), en el que se encuentran todas aquellas unidades domésticas que no logran cubrir sus necesidades básicas. Son casos de pobreza crítica, dado que los ingresos no aseguran la reproducción biológica y social en buenas condiciones. tal es el caso de buena parte de la población total de América Latina.
- b) Nivel de subsistencia (nivel de subsistencia), definido como aquel nivel en el cual se cubren ciertas necesidades básicas de subsistencia; es decir, la alimentación de manera completa, los gastos de vivienda y sus servicios, transporte, educación y salud.
- c) Nivel de estabilidad (nivel de sobrevivencia), las unidades domésticas que se ubican en este nivel tienen un ingreso doméstico cuyo monto les permite cubrir sus necesidades básicas de subsistencia, y además, lograr una cierta capacidad de ahorro expresada en el mantenimiento y ampliación de la vivienda, compra de equipamiento doméstico y en general, mejora las condiciones de vida.⁸⁶

3.2.1 La unidad doméstica.

La unidad doméstica⁸⁷ tiene las características mencionadas en el apartado anterior y forma parte de una totalidad que se considera la unidad familiar; siendo la otra parte la compuesta por la unidad de producción o la unidad de comercialización. Este complemento aparece porque son las características específicas de una economía informal.

La totalidad supone la interacción de dos sistemas de relaciones domésticas (de parentesco, afecto, solidaridad, etc.) que caracterizan generalmente los modos de vinculaciones de personas relacionadas por lazos de consanguinidad biológica o cultural; y económicas, que remiten a las tareas productivas o de otro tipo que realizan y que los ligan en la forma de una unidad de producción en el sentido amplio de la palabra, que incluye el conjunto de actividades realizadas por los miembros para atender a la obtención de recursos necesarios para su subsistencia y reproducción.⁸⁸

⁸⁶ Cecilia Cariola, et. al. *Crisis, sobrevivencia y sector informal*, Iidis CENDES, Nueva Sociedad Venezuela, 1989, p. 25.

⁸⁷ Fernando Cortés, coord. *Crisis y Reproducción Social. Los Comerciantes del Sector Informal*, FLACSO, Porrúa, México, 1990, p. 202.

⁸⁸ *Ibid.*, p. 203

Ambos sistemas se organizan en función de la motivación para trabajar, sea hacia la satisfacción de las necesidades sociales de sus miembros o a la generación de un excedente no necesariamente acumulable.

La unidad doméstica se caracteriza por dos ejes: la dimensión sociodemográfica y la dimensión socioeconómica, teniendo en cuenta estos dos ejes se le define como una unidad de consumo y de producción, donde los individuos que la conforman habitan bajo un mismo techo, integran y disfrutan de un presupuesto en común.

Las necesidades que requiere una unidad doméstica, son los bienes y servicios necesarios para que los miembros de la unidad se reproduzcan socialmente. Los recursos con que cuenta la unidad los conforman tanto la fuerza de trabajo familiar activa y disponible, como los ingresos obtenidos.

El balance que realiza la unidad doméstica es la relación que se establece entre las necesidades que deben ser satisfechas y los recursos para satisfacerlas. El balance es positivo cuando los recursos exceden al monto de las necesidades, es negativo cuando no logran cubrirlas en su totalidad, y es neutro cuando hay equilibrio entre necesidades y satisfactores.

Las unidades domésticas de los trabajadores por cuenta propia tienden a buscar y/o mantener el equilibrio consumo trabajo, aplicando su fuerza de trabajo en la unidad de comercialización (negocio) o colocándola en el mercado de trabajo, usando la mano de obra familiar.

La unidad de comercialización está constituida por un conjunto de relaciones económicas organizadas sobre la base del trabajo familiar. Aquí se combinan los factores para comercializar los bienes que constituyen su objeto de trabajo: medios de trabajo y mano de obra que hacen posible la generación del ingreso vía la circulación de los bienes en el mercado. Es preciso notar que la unidad de comercialización está sujeta a la dinámica del mercado del bien que vende, al tipo de relación con otras empresas: grandes, medianas y pequeñas; a la forma de obtención de los bienes, a la forma de trabajo y a la disponibilidad de mano de obra familiar.

No todas las unidades orientan su trabajo a la búsqueda de la ganancia o la acumulación, sino que trabajan para lograr los satisfactores necesarios para sus miembros.

En el caso de las unidades comerciales, si el balance es negativo, éstas intensificarán el uso de la fuerza de trabajo, pero cuando se logra el equilibrio trabajo/consumo disminuye la actividad económica. Si se logra un excedente éste no es acumulable necesariamente.

La mayoría de las unidades domésticas renuevan su mercancía dependiendo del éxito que tengan con el producto que ofrecen y de la cantidad y lo que obtengan de ganancia del mismo, recurriendo a las tiendas de abarrotes que cubren las pequeñas cantidades que requieren, una menor proporción los obtienen directamente con el productor o distribuidos, quien los abastece directamente en la puerta del negocio.

3.2.2 Las características sociodemográficas de la unidad doméstica.

Las características sociodemográficas son parte de la unidad doméstica, porque se refieren a su estructura interna, uno de los elementos que inciden sobre las necesidades sociales de los miembros que la forman. En este sentido, es necesario hablar del tamaño de las unidades.

Una familia pequeña está conformada hasta por cuatro miembros (para el caso de familias nucleares completas son familias que tienen como máximo dos hijos).

La familia mediana está conformada por más de cuatro y hasta seis miembros (para el caso de familias nucleares completas son familias que tienen como máximo cuatro hijos).

La familia grande está conformada por más de seis miembros (para el caso de familias nucleares completas son familias que tienen más de cuatro hijos).

En el componente nuclear (padre, madre, con o sin hijos), existen familias de los siguientes tipos:

La familia nuclear, formada exclusivamente por un núcleo familiar.

La familia extensa, formada por una familia nuclear más otros parientes no nucleares al jefe del hogar.

Sin componente nuclear, formada por un jefe sin cónyuge, con o sin hijos solteros que viven con otros parientes o no parientes.⁸⁹

Las características socioeconómicas son aquellos rasgos que inciden sobre la fuerza de trabajo familiar disponible. Incluye a todos los miembros de 12 años y más considerados aptos para desempeñar una actividad económica.

Existen unidades familiares que tienden a ser medianas y también grandes (más de cuatro miembros), que se encuentran en etapa de consolidación.

Estas unidades tienen mayor disponibilidad de fuerza de trabajo, por lo que pueden usarla tanto fuera como por dentro de la unidad. Son estas familias las que pueden jugar con un mayor número de posibilidades en cuanto a la utilización de la mano de obra de que disponen, e incluso pueden contar con miembros aptos inactivos.

Las unidades que tienden a ser pequeñas (cuatro miembros) se ubican como familias nucleares en mayor proporción, y sin componente nuclear en muy baja proporción.

Estas unidades se encuentran en etapa de expansión y de fisión. Para el caso de las familias completas y en etapa de expansión, la fuerza de trabajo es escasa (dos miembros aptos). Son las que tienen muy pocas alternativas de manipular el uso de la mano de obra de que disponen.⁹⁰ Pueden darse las siguientes situaciones:

El jefe tiene un trabajo fuera de la unidad y la esposa es madre y ama de casa, sin dedicarse a ninguna actividad que le aporte alguna remuneración económica.

El jefe se encarga del negocio y la esposa de los quehaceres domésticos en general.

La pareja se encarga de la atención del negocio.

Las familias pequeñas que se encuentran en etapa de fisión, al igual que las

⁸⁹ *Ibid.*, p. 208.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 212.

anteriores cuentan con escasa fuerza de trabajo, ésta se conforma por la pareja que se quedó sola, sin hijos, por lo que no hay posibilidades de tener miembros trabajando fuera de la unidad. Las familias pequeñas sin componente nuclear sufren el problema de la escasez de la mano de obra familiar.

Las actividades en el negocio descansan en la fuerza de trabajo familiar; casi no se hace uso de la fuerza de trabajo extrafamiliar.

La fuerza de trabajo familiar que labora en el negocio no recibe salario, sino que saca lo que necesita. Los propietarios dicen que no es un pago el que hacen porque ellos no consideran a sus familiares "empleados", sino "ayudantes" o "colaboradores".

Es posible que se modifique la composición de las unidades domésticas, mediante la reducción o extensión del número de miembros, o bien complejizarla con la anexión de dos o más familias. Para que estos cambios ocurran, es preciso aclarar que existe una estrecha relación entre el tipo de unidad doméstica y la estrategia económica de sobrevivencia que ésta asume. Tras la reducción de un grupo familiar, o de la extensión de la familia (ambas por causas muy diversas) por la incorporación de parientes que no tienen donde vivir, así como de las anexión de núcleos familiares para hacer frente en forma conjunta a las diversas necesidades básicas, subyace el requerimiento de superar coyunturas domésticas críticas. Esto significa que la identificación de tipos de unidades domésticas, según su modalidad de composición familiar, no puede realizarse en forma aislada de las estrategias económicas de sobrevivencia por éstas adoptadas.

3.3 Algunos problemas derivados de las estrategias de sobrevivencia adoptadas.

Una de las principales estrategias adoptadas por las unidades domésticas, es la autogeneración de empleo, es decir, su incorporación al sector informal, en el cual participan todos los miembros de la familia en edad o no de trabajar, de tal forma que entre más miembros conformen a la familia, más factible será generar ingresos para cubrir sus necesidades, ya sea incorporándose al comercio informal o al formal o a ambos complementando los ingresos con otros miembros de la familia, es por eso que en los períodos de crisis una familia consolidada tiene más "facilidad" para poder sortearlos, lo que no ocurre con la misma "facilidad" para las familias que se encuentran en fisión.

Como mencionamos anteriormente, el problema de la sobrevivencia de los sectores populares se agudiza en períodos de crisis, no sólo se enmarca en condiciones de desempleo, sino también en bajos niveles de ingresos. La lógica que guía el proceso de reproducción es la de sumar el mayor número de ingresos posible en cada unidad doméstica para alcanzar, al menos, a satisfacer sus necesidades básicas.

Durante el incremento del desempleo y la disminución de los salarios reales se produce un reacondicionamiento del conjunto de la estrategia de sobrevivencia de cada unidad doméstica. El desempleo del jefe del hogar o de otro miembro de la unidad doméstica, no sólo significa que éste pase de un empleo fijo en el sector formal a una forma de autoempleo, sino que hay un cambio en la estrategia de sobrevivencia que implica modificaciones en el número de personas incorporadas al mercado de trabajo, en la extensión de la jornada de trabajo, en la organización doméstica y en los niveles y pautas de consumo.

Es en este reacomodo de las estrategias de sobrevivencia, que las actividades informales, como fenómenos propios de la heterogeneidad estructural de la economía latinoamericana, se expanden constituyendo la posibilidad de acceso al empleo de una parte importante de los incorporados al mercado de trabajo.

Ante la desocupación, la necesidad de generar ingresos es obligada y una de las acciones que se llevan a cabo para contrarrestar este problema, es la de recurrir al cambio de empleo. Este cambio, en la mayoría de los casos, no es deseado y se considera como transitorio, pero surge por la tendiente inestabilidad en el sector formal debido a los inesperados despidos por parte de las empresas.

Hay intensificación de las actividades que se anuncian desde el mismo domicilio de las unidades familiares, se ofrecen servicios tales como "se venden helados" "se hacen tortas", "se cuidan niños", etc. Estas actividades son de una gran inestabilidad, y se renuevan constantemente en una búsqueda permanente de generar ingresos.

Las condiciones de vida se han visto afectadas por la crisis económica, no quedándoles a las familias otra salida que priorizar el consumo de alimentos por sobre todos los otros rubros hasta el límite de su ingreso doméstico, lo que produce una complejización de las actividades domésticas para hacer rendir los escasos recursos disponibles.

Frente al consumo y acelerado ascenso de los precios de los alimentos en condiciones de incremento del desempleo y de contención de los salarios, las unidades domésticas asumen dos tipos de estrategias.⁹¹

En la primera mantienen fijo el monto destinado a la alimentación y reducen y cambian pautas de consumo, disminuyendo la cantidad diaria de alimentos. Las comidas se hacen menos frecuentes, o bien se reemplaza la variedad que supone una dieta equilibrada por un solo tipo o rubro de alimento. Esto es más grave cuando las familias son muy numerosas y con pocos ingresos. Tales unidades domésticas disminuyen el consumo proteico, organizando su dieta alrededor de pastas, granos y de los vegetales que son más baratos o que pueden conseguir como regalo de los vendedores de los mercados al término de su jornada de trabajo.⁹²

En la segunda estrategia, se aumenta el porcentaje destinado a la compra de alimentos en un intento por mantener los mismos niveles de consumo. Significa sacrificar otros rubros en beneficio de la alimentación. Algunos, como la recreación y la compra de aparatos domésticos, se eliminan casi totalmente del consumo doméstico. El consumo de vestuario no aparece como prioritario y se disminuye a un nivel mínimo, constituyendo un problema para aquellos miembros que deben "salir a la calle" (por trabajo o uniformes escolares). La compra de ropa se hace en ciertos períodos del año relacionados con la obtención de ingresos adicionales (como aguinaldo, por ejemplo en el caso de que algún miembro tenga un empleo formal).

Los servicios de salud en los sectores populares urbanos que habían recurrido a algunos privados, pierden incluso el beneficio de los servicios del Estado, porque después de ser "gratuitos", cobran una tarifa por el servicio médico, lo cual aleja aún más a los sectores pobres de los servicios a los que por derecho debe tener acceso. La educación

⁹¹ Cecilia Cariola, *op. cit.*, p. 62.

⁹² Cecilia Cariola, *op. cit.*, p. 116.

también sufre una disminución en cuanto a distribución del ingreso, por no poder solventar la compra de útiles y uniformes escolares. Se genera una intensificación de las actividades domésticas, que se enmarca en condiciones de escasez y deterioro de un equipamiento doméstico que pudiera facilitar su realización.

Este proceso de complejización de las actividades domésticas recae principalmente en la mujer, presionada por la necesidad de intensificar su participación en la generación de ingresos y por el tiempo dedicado a resolver la problemática del consumo. En este contexto, hay un fortalecimiento de las relaciones familiares de apoyo para enfrentar los problemas de sobrevivencia. Se activan las ayudas familiares en dinero o en especie, en apoyo a las unidades domésticas sin ingresos o con ingresos muy bajos, y se crean condiciones para que la mujer se incorpore al mercado de trabajo.

Se incorporan a las unidades domésticas parientes o allegados. Otras unidades deben mandar a sus hijos a vivir con los abuelos o con algún otro familiar. Existen otros casos de solución corresponsorial, donde dos familias comparten una sola vivienda al mismo tiempo que se dividen los gastos, aunque ello crea enormes dificultades en cuanto a conflictos domésticos y graves problemas de convivencia derivados del hacinamiento.

Las unidades domésticas que logran incrementar sus ingresos a través de los mecanismos señalados, pueden mantener el nivel de consumo a costa del desmejoramiento de las relaciones familiares y de sus condiciones de vida. Pero cuando las unidades domésticas no logran generar un incremento en su ingreso, sino que se deteriora cada vez más grave, debido a que deben aumentar las jornadas de trabajo y la incorporación de nuevos miembros al mercado de trabajo, sumándose un desmejoramiento en términos de consumo que en algunos casos puede llegar a afectar la reproducción biológica de los individuos.

3.3.1 El empleo femenino.

La intensificación del uso de la fuerza de trabajo familiar como una manera de combatir la caída de ingreso - y nivelar el balance- durante la crisis ha descansado en el trabajo femenino. El empleo femenino es para Cecilia Cariola mucho más importante en el sector informal que en el formal. Ello podría ser la consecuencia de la inclusión del servicio doméstico en las actividades informales, además de que concentra a los trabajadores más jóvenes y los más viejos. En los períodos de crisis, se observa una tendencia creciente de participación femenina en el comercio informal. Esta situación queda desmentida para los casos de Chile y México en el siguiente cuadro.

Trimestre abril-junio de 1993

Sexo y ocupación	Comercio mayorista	Comercio Minorista
Hombres	531,374	2,521,911
vendedores ambulantes	9,620	340,953
trabajadores domésticos	538	0
Mujeres	203,210	2,360,692
vendedores ambulantes	4,132	311,036
trabajadores domésticos	2,157	0

Elaboración propia Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, 1993, INEGI-STYPS, p.64,67.

En el cuadro, es posible observar que, según los datos de la encuesta nacional de empleo, los vendedores ambulantes hombres, rebasan el total de vendedores ambulantes mujeres, contrario a lo que menciona Cecilia Cariola de la incursión laboral de la mujer en actividades del empleo informal. Aunque sin embargo, en el caso de trabajadores domésticos, es evidente que son las mujeres quienes tienen mayor participación que los hombres.

Vendedores ambulantes ilegales

	Números absolutos	Porcentajes
Sexo	642	100.0
Hombres	418	65.1
Mujeres	224	34.9

Fuente: PREALC. Encuesta a los vendedores ambulantes.
En PREALC, Sobrevivir en la Calle, p.6

En el caso de Chile, también es posible observar en el cuadro, que la cantidad de hombres insertados en el empleo informal como comerciantes ambulantes, es mucho que la de mujeres, aunque por falta de datos, no podemos considerar que en este caso, las mujeres estén insertas en su mayoría en las actividades de tipo doméstico, aunque puede ser factible que así sea.

En los casos de los dos países es posible que parte de esta incorporación menor de la mujer que del hombre, se deba también a la oposición del marido a que la mujer trabaje o simplemente a que oficialmente, las actividades que realizan las llevan a cabo dentro de su domicilio, por lo tanto no se registran en datos oficiales salvo que sean encuestas de hogares y donde no siempre las familias dan parte de sus actividades "extras", tales como las que realizan muchas mujeres por su propia cuenta.

Hay un incremento del trabajo de mujeres por cuenta propia que se desempeñan en establecimientos puestos en funcionamiento en períodos de crisis, en relación a aquéllas que lo hacen en períodos de estabilidad. En hogares dirigidos por jefes hombre, aumenta el porcentaje de mujeres que trabajan por cuenta propia en los negocios abiertos en épocas de crisis, en relación a los abiertos en años de estabilidad. La mujer se incorpora de manera creciente a la actividad económica, particularmente vía el trabajo por cuenta propia; y por el otro, que la apertura del negocio para hacer frente a la crisis no requiere el abandono del trabajo remunerado del varón, sino la utilización de la fuerza de trabajo femenina. El producto del trabajo de la mujer en el negocio contribuye a amortiguar el peso de la crisis.

No sólo se incorpora la mujer a la economía informal para ayudar a la economía familiar, también lo hace para cubrir la ausencia del jefe de familia cuando es una mujer que queda sola y debe mantener a sus hijos. La necesidad de incorporación de la mujer al mercado de trabajo se plantea en una situación en la que ella tiene las mayores limitaciones para trabajar, ya que debe cuidar a sus hijos pequeños. Esta es una contradicción frecuente en los hogares de los sectores populares y llega a sus situación más extrema en el caso de las mujeres solas.

Esta contradicción es superada por dos vías: el trabajo a domicilio y el apoyo de la red familiar. Pero cuando el trabajo se realiza fuera del hogar y no existe la ayuda familiar ni tampoco instituciones que atiendan a los niños durante toda la extensión de la jornada de trabajo de la madre, la alternativa es dejar solos a los niños. Esta es una situación que se presenta con cierta regularidad en los hogares con mujeres solas, siendo el único arreglo doméstico al cual ellas puedan recurrir, con el consecuente riesgo sobre la seguridad de los niños.

La necesidad de que la mujer trabaje para incrementar el ingreso doméstico, conlleva cambios en la concepción ideológica sobre el trabajo femenino. Uno de los obstáculos para la incorporación de la mujer al mercado laboral es la oposición del esposo, por considerar que la responsabilidad del sustento familiar le corresponde al hombre. Sin embargo, la crisis económica va creando condiciones para ese cambio que se expresa en una importante incorporación femenina al mercado de trabajo.

La oposición del marido para que la mujer trabaje se debe principalmente a una cuestión cultural, pues la mujer latinoamericana ha sido criada para asumir los roles sociales de ama de casa, esposa y madre dentro del hogar. Los roles sociales masculinos y femeninos ejercen influencia a nivel ideológico, influyen en la demanda relativa de mano de obra masculina o femenina y las oportunidades remuneradas, aún en el sector informal. La diferencia es que el hombre, en algunos casos, debido a que se insertó alguna vez en el empleo formal, pudo haber ahorrado alguna cantidad o puede tener mayor acceso a préstamos que la mujer, que sólo depende económicamente de su marido y se ha dedicado al hogar.

Las brechas de los ingresos laborales entre ambos sexos, pueden ser: a) la mujer debe comprar materias primas en menores cantidades que el hombre, lo cual aumenta el precio por unidad y deprime las ganancias; b) la mujer tiende a limitar los riesgos en lo posible, optando por alguna actividad de baja pero más estable remuneración a corto plazo, mientras que el hombre puede jugar con un mayor nivel de riesgo, lo cual puede resultar en ganancias más importantes a largo plazo.

Estos empleados informales, se insertan en dos tipos de comercio: uno es el ambulante, que propone la venta de artículos que son fácilmente transportables y con la comodidad de trasladarse de un sitio a otro en el caso de que la venta disminuya. El segundo tipo, es el de los comerciantes que se establecen un puesto fijo en alguna esquina o calle, con la venta de artículos de mayor tamaño, con los cuales no es posible moverse de un sitio a otro.

3.3.2 La extensión de la jornada de trabajo.

La extensión de las jornadas laborales, es otro mecanismo que se ha intensificado por parte de las unidades domésticas. Esto es, aumentan el tiempo de trabajo dedicado al trabajo principal o a través de la realización de algún trabajo complementario.

La jornada normal de trabajo oscila entre 40-45 horas semanales; un buen número de trabajadores tiene en la práctica jornadas más extensas, reduciendo sus horas de descanso y de recreación o dedicación a otras actividades, incluso al abandono de la convivencia familiar.

Una de las situaciones de la extensión de la jornada laboral son los largos tiempos de viaje de la casa al trabajo, que corresponde principalmente a los obreros empleados en el sector formal y que deben cumplir con un horario establecido; obligando a los trabajadores a realizar varios transbordos y recorrer largas distancias para llegar a sus trabajos con el alto costo de tiempo y dinero que ello implica.

Otra vía por la cual se extiende la jornada laboral es por la de implementar trabajos complementarios al principal. Consiste en la dedicación a otro trabajo, generalmente informal, en las horas escasas de descanso. Esta situación es particularmente referida a la venta de artículos en el domicilio, o con las amistades o los familiares, por las jefas del hogar, las cuales además asumen la realización de los quehaceres domésticos.

La sobreextensión de las jornadas de trabajo afecta las condiciones de vida del propio trabajador, disminuyendo o eliminando el tiempo de descanso y creando serios problemas de salud física y mental. Influye negativamente en la vida cotidiana de las unidades domésticas, reduciendo las posibilidades de convivencia familiar.

En el caso de las unidades domésticas con mujeres jefas de familia, ellas, además de trabajar, tienen que dedicar un tiempo importante a la realización de las labores de hogar, desatendiendo en consecuencia, las tareas relativas a la atención y socialización de los niños.

Estos cambios basados en la búsqueda del incremento de los ingresos domésticos traen aparejados una acentuación de las condiciones de explotación de los sectores populares urbanos y se expresan en un conjunto de la estrategia de sobrevivencia.

3.3.3 La exclusión social.

El desarrollo de las nuevas tecnologías y el incremento de la productividad no garantizan el crecimiento del empleo, tal como ya lo hemos observado con el incremento de la pobreza, el crecimiento de la economía informal y la reestructuración social. Los sistemas nacionales de seguridad social enfrentan situaciones críticas y resultan insuficientes para atender adecuadamente a la parte de la población "dejada de lado" por el mercado de trabajo. Como resultado de ello, la sociedad latinoamericana se caracteriza por una heterogeneidad estructural, donde subsiste la economía campesina y se extiende la informal urbana, al lado de las empresas capitalistas y de las actividades gubernamentales. Esta heterogeneidad limita la universalización de los derechos económicos-sociales.

La intervención distributiva y protectora del Estado es percibida (por especialistas latinoamericanos reunidos en el foro regional sobre "Exclusión social" en América Latina en Lima del 17 al 19 de enero de 1995, convocados por la OIT) como anti-productiva. El imperativo de la competencia prevalece tanto a nivel de la economía internacional como de la economía informal local. El deterioro o la ausencia de mecanismos de distribución social provoca dos tipos de respuestas sociales. Por un lado, se refuerzan los lazos de solidaridad familiar y comunales y se multiplican las iniciativas para responder a las necesidades de alimentación; salud, seguridad pública, etc. Por el otro, aumentan las respuestas que se basan en el uso de recursos ilegales para obtener un medio económico y que incrementan la violencia, generando el clima de inseguridad ciudadana que afecta en especial a las grandes ciudades.

En este sentido, la exclusión social (corresponde a la marginalidad de los sesenta, y es retomada por los gobiernos en el Foro Regional con miras a la Cumbre social de Copenhague en el mismo año 1995) puede ser considerada como un fenómeno derivado de la combinación de varios factores de exclusión que afectan la calidad de vida e impiden la participación en el desarrollo. Los factores que intervienen en los procesos de inclusión y exclusión remiten fundamentalmente a tres dimensiones: económica, política y cultural.⁹³

La inclusión depende de la capacidad de los sujetos de participar, como actores sociales y ciudadanos, en el proceso de toma de decisiones y de negociar lo deseable dentro de una institucionalidad social y política. La exclusión se refuerza en la medida en que no existe espacio para esta participación y negociación, imponiéndose el poder excluyente de la representación social y política, del diálogo entre actores y de la vigencia de espacios democráticos.

En su dimensión económica, la exclusión está asociada a los procesos que llevan a determinadas personas a no poder acceder a los medios necesarios -tierra, activos materiales, recursos financieros, conocimientos y capacidades humanas- para participar en los sistemas productivos y de intercambios económicos. El acceso a estos medios depende de los "activos sociales" de las personas; vale decir las redes de relaciones de confianza y las organizaciones que integran, los derechos y las garantías institucionales con que cuentan. Entre los activos sociales claves para el desempeño económico se encuentran el acceso a la propiedad y a la educación.

En su dimensión política, hablamos de exclusión cuando las personas carecen de derechos que les permiten ejercer su libertad y participar en las decisiones. Estos derechos comprenden los derechos civiles y políticos y ciertos derechos sociales básicos referidos a la educación, la salud, las relaciones de trabajo y la seguridad social. La exclusión política resulta no solo de la carencia de derechos formales sino también de la falta de condiciones o garantías para ejercerlos. La exclusión política afecta a los sectores más pobres. Las carencias materiales los mantienen en una situación de inseguridad y les impiden tener las mismas oportunidades de acceso a la educación y la información que los demás ciudadanos.

⁹³ OIT, *op. cit.*, p. 15.

En su dimensión cultural la exclusión implica la negación del otro en la vida cotidiana, la descalificación de determinados grupos de personas percibidas y tratadas por otras como inferiores. La exclusión cultural se expresa también en la marginación de las personas de ciertos códigos básicos requeridos para comunicarse e interactuar en la comunidad: el manejo de un idioma común, el acceso a la educación y la información, el compartir una visión del mundo y una ética. Esta concepción de exclusión social, como ya se mencionó, es retomada en 1995, cuando ya existía en los años sesenta, antes de la crisis y del neoliberalismo; y actualmente los gobiernos latinoamericanos la retoman para explicar nuevamente la pobreza en el continente.

El problema de la exclusión social en América Latina guarda relación con la persistencia de la discriminación étnico-cultural que afecta a amplias poblaciones de origen indígena.

El empleo es un factor clave de exclusión e inclusión social en nuestra sociedad. Para la mayoría de la gente, incluso para los más pobres, el empleo constituye la manera de obtener un ingreso; también es uno de los principales canales de acceso a los servicios sociales. Les da a las personas una identidad y un status en la vida social. La exclusión del empleo conlleva no sólo privaciones materiales, sino también la pérdida de derechos, de seguridad y de autoestima.

Sin embargo, con todos los cambios que ha sufrido el empleo asalariado formal a través de la flexibilización, el desempleo masivo, y la escasa creación de empleos en el Estado o en las principales empresas, además de la disminución salarial, incidieron sobre el acceso de los trabajadores a los servicios sociales asociados al empleo.

3.4 Hacia una propuesta alternativa: La economía popular.

José Luis Coraggio propone un tipo de economía popular que consideramos como una alternativa viable ante la economía informal. Ante la falta de alternativas de empleo, excepto en la economía informal, Coraggio define la opción de un conjunto de actividades económicas (en el sentido de producir bienes y servicios que requieren recursos escasos) realizadas por agentes individuales o colectivos que dependen para su reproducción de la continuada realización de su fondo de trabajo propio. Cualquier interrupción prolongada de esa posibilidad pone a estos agentes en situación de una violenta degradación de sus condiciones de vida.⁹⁴

Esta definición excluye en principio a las clases propietarias de recursos en cantidad y calidad tales que les permiten vivir con niveles de consumo de lujo, pero incluye a un espectro bastante amplio de sectores sociales: desde el mendigo hasta el profesional medio independiente, desde el artesano hasta el pequeño empresario que contrata fuerza de trabajo complementaria, desde el prestador independiente de servicios hasta el obrero calificado, desde el trabajador manual hasta el profesor universitario o el investigador de una ONG.

Esta propuesta implica no idealizar valores ni prácticas populares actuales, ni poner como punto de referencia la modernidad capitalista. No supone la desconexión del

⁹⁴ José Luis Coraggio " Del Sector Informal a la Economía Popular" en pobreza y políticas Sociales, Nueva Sociedad # 31 Mayo-Junio 1994 Venezuela, p. 125.

mercado capitalista ni se ve como fase para integrarse a él en plenitud. Es una propuesta abierta, porque no prefigura de manera definitiva qué actividades, qué relaciones, qué valores, constituirán esa economía popular; tampoco acepta la opción excluyente entre sociedad y Estado, sino que propone trabajar desde la sociedad y desde posiciones estatales, confiando en que el actual proceso de dismantelamiento de las estructuras estatales dará paso necesariamente a la generación de nuevas formas estatales.

Es una integración social pero no bajo el capitalismo (esto es un ideal si consideramos que la economía latinoamericana ha estado constantemente bajo el dominio del capitalismo), si no a la par de él. En una economía popular se incluye a la economía doméstica, por la utilización de su fondo de trabajo, siendo el principal recurso de la economía popular, su capacidad de trabajo, además de los recursos acumulados (no de manera de acumulación capitalista) como medios de consumo durable y medios de producción a veces no claramente separables y no desperdiciables, su principal producción particular en la división social del trabajo es la oferta de la fuerza de trabajo, pero es también origen de una considerable corriente de bienes y servicios, todo ello producido para el mercado, donde no exista una autonomía total, porque es imposible, de modo que se articulan niveles de autonomía doméstica, comunitaria, local, popular, con niveles de heteronomía provenientes del sistema capitalista nacional, y cada vez más mundial.

Se trata de una economía popular que parta de una cultura popular, donde se involucren sus hábitos, sus costumbres, sus objetivos y práctica económicas, sociales y políticas, ya que lo económico no es separable de lo cultural.

Esta propuesta la consideramos viable debido a que hemos observado la capacidad que tienen las unidades domésticas para organizarse entre ellas y sus miembros, siendo ésta la respuesta que ellas proporcionan ante una difícil situación económica como la que se viene viviendo desde la llamada "década perdida" hasta el momento actual, en el que las oportunidades de empleo se han reducido aún más y no hay expectativas de crecimiento, salvo las que los gobiernos plantean, las cuales para los sectores sociales no son muy ciertas.

La difícil situación económica se agrava si la creación de empleos es nula, como ya lo hemos podido observar. La reconfiguración de las familias en este sentido, no es nueva, se ha producido siempre que la situación económica así lo ha requerido, por que consideramos que aunque este un un punto muy importante que resaltar, no es más importante que los cambios que se han generado en el contexto social. Los diferentes estratos sociales (incluso los más pudientes) se han organizado a consecuencia de la insuficiente cobertura del Estado para dar solución a los problemas que afectan a cada estrato social, es así como vemos un elevado crecimiento de protestas callejeras que en algunos casos culminan con hechos de violencia. En estas protestas no solo se manifiestan los grupos más pobres, sino también los sectores medios y la clase pudiente porque todos "sienten" insatisfechas sus demandas.

Los Estados están actuando con políticas "antisociales" en un medio de incredulidad por parte de todos los sectores, pero es evidente que existe una mayor inconformidad por parte de los sectores sociales más pobres, a quienes sus necesidades nunca les han sido cubiertas, y es el tiempo en el que no tienen respuestas "justas" y sin embargo, si cuentan con un elevado nivel de desempleo, la negación al acceso de los servicios de salud y educación, lo cual los conduce a generar la satisfacción de sus necesidades a través de su creciente resistencia a la exclusión social de la cual son objeto.

Organizándose para conseguir lo que el Estado no les va proporcionar aún cuando existan programas sociales, porque definitivamente no están elaborados para abatir la creciente pobreza de las poblaciones latinas.

Es por eso que, el capítulo siguiente he considerado que, lo central es la respuesta de los sectores frente a la crisis que se desencadena en 1982 y que tiene diferentes repercusiones tanto en México como en Chile, además de que con la crisis, se verificó la reconversión industrial y la modernización tecnológica, promoviendo las nuevas políticas neoliberales, manteniendo un "éxito" reconocido en Chile y aplaudido por el resto del continente como modelo a seguir en el plano económico, no obteniendo los mismos resultados en el plano social.

CAPITULO IV PANORAMA DE LA CRISIS EN MÉXICO Y CHILE

En el primer capítulo, nos referimos a las situaciones en las que ambos países adoptaron el modelo neoliberal como política de ajuste contra la crisis. Es en este capítulo que continuaremos con el desarrollo de los resultados sociales de la crisis y, sobre todo, de la adopción del empleo informal como una estrategia de sobrevivencia.

Cabe hacer notar que si bien a lo largo del trabajo, la explicación del sector informal ha hecho referencia a la economía informal, ahora, para llevar a cabo una comparación más puntual con los casos de México y Chile, me interesa referirme al comercio ambulante, la actividad "informal" más evidente en las calles de la ciudad y uno de los principales problemas, según la consideración de los gobiernos. El capítulo comienza con el crecimiento de la pobreza en México y Chile, considerado una consecuencia del proyecto neoliberal, para continuar con la comparación en los dos casos de los vendedores ambulantes.

La breve caracterización que exponemos de los vendedores ambulantes de la ciudad de México y Santiago de Chile, no fue fácil elaborarla debido a que mientras en México los datos obtenidos eran muy recientes, con respecto a Chile no encontramos la misma información. De tal forma que para hacer comparables los datos, nos concentramos en la información obtenida de las encuestas realizadas en ambos países en 1988. Excepto los cuadros de empleo y remuneraciones que fueron elaborados por la OIT y pertenecen al año de 1993 en ambos casos.

El nuevo proyecto neoliberal condujo a efectos no deseados por la población, la mayor parte de la cual se sumó a las filas de la pobreza, el descenso de su nivel de vida e incluso a la extrema pobreza. A causa de ello y de carecer de respuestas por parte de los gobiernos, las poblaciones se organizan de tal forma que se convierten en grupos con gran capacidad movilizadora y una creciente fuerza social (lamentablemente no pudimos conseguir información específica de organizaciones sociales que se formaron en ambos países en respuesta a las políticas neoliberales de los gobiernos) de tal forma que la población ya no se apoya únicamente en la familia, sino que buscan una representación política y social a sus demandas, y la encuentran en las organizaciones no gubernamentales.

4.1 El crecimiento de la pobreza en México y Chile como consecuencia del modelo neoliberal.

La Pobreza medida en términos de ingreso indispensable para satisfacer las necesidades mínimas en México entre 1981 y 1988 se registró un incremento. Según las cifras de Hernández-Lao⁹³ el porcentaje de la población en condiciones de pobreza pasó

⁹³Vania Saffes, "Familia, Género y Pobreza" en El Cotidiano Resistencia Social # 68, México, marzo-abril, 1995, p. 13.

de 48.5% en 1981 a 58.5% en 1984 y a 59% en 1988, lo que significó que su número se incrementara en aproximadamente 14.2 millones de personas, al pasar de 34.6 a 48.8 millones entre esos años (1981-1988). La población en condiciones de pobreza extrema también aumentó en los años ochenta: ésta pasó de 26.1% en 1981 a 29.9% en 1984, para finalmente observar hacia fines de la década una leve disminución en su participación relativa (28.2% en 1988); en términos absolutos, el número de personas en esa condición aumentó de 18.6 a 23.2 entre 1981 y 1988.

La línea de pobreza ha abarcado en los últimos treinta años a aproximadamente 8 de cada 10 personas residentes de las áreas rurales del país. La incidencia de la pobreza en las áreas urbanas exhibió, en valores relativos, una disminución considerable entre 1963 y 1977, comprendiendo cerca de 73% de la población en el primer año y 45.6% en el segundo, aunque en 1984 la cifra se elevó a 49.6%. La población urbana en situación de pobreza aumentó de 14.9 millones a 26.5 millones de personas entre 1963 y 1984. Se observa una tendencia que apunta a la urbanización de la pobreza, de hecho en 1984 ya había más pobres en las ciudades que en las zonas rurales del país.⁹⁶

En Chile la pobreza se ha incrementado de 28.55 de los hogares a 49.7% de éstos entre 1969 y 1988. En 1988 se encontraban en situación de indigencia en el Gran Santiago 22.9% de las familias frente a 8.4% en 1969.

Las causas fundamentales de la permanencia y agudización del problema de la pobreza, a pesar de los éxitos económicos, han sido, en primer lugar un desempleo que oscila por más de diez años en alrededor de 20% de la fuerza de trabajo, duplicando y hasta triplicando los promedios históricos, y un nivel de remuneraciones reales que es aún en 1988 16.6% inferior al de 1981. A lo anterior se agrega un ingreso mínimo (el cual es percibido por 30% de la fuerza de trabajo) que ha perdido poder adquisitivo desde 1973, y aún en 1988 es de 5.1% inferior al de 1981.

Lo anterior es producto de la política económica aplicada y constituye la cara oculta del éxito demostrado en otros planos. Es necesario resaltar que aunque en Chile existe el seguro de cesantía mediante programas de empleo, éste es irrelevante por su ínfimo monto \$5,000 mensuales en 1988⁹⁷, como por su escasísima cobertura para abatir el desempleo.

4.2 La adopción del empleo informal como una estrategia de sobrevivencia en ambos países.

Como es sabido, la manutención de los trabajadores y sus familias depende de: a) la disponibilidad de empleo y de los niveles de remuneración, que condicionan la cantidad y calidad de los bienes que las familias pueden comprar en el mercado, b) el conjunto de actividades que sus integrantes realizan en el ámbito doméstico, que van desde la compra de los bienes y su elaboración para ser consumidos hasta la realización de otras tareas esenciales para la reproducción cotidiana y, c) la prestación de servicios de educación, salud, seguridad social y de subsidios a productos básicos por parte del Estado.

⁹⁶ *Ibid.*, p. 30.

⁹⁷ PREALC. Subvivir en la Calle. El Comercio ambulante en Santiago. OIT, Chile, 1988, p. 91.

Las familias llevan a cabo estrategias que ya hemos mencionado en el capítulo anterior, sin embargo, es el empleo informal y su crecimiento en México y Chile al que nos referiremos en este apartado.

Para hablar de las estrategias, deben tenerse en cuenta fenómenos tales como el apoyo familiar, los canales de ayuda vecinal, de instituciones no gubernamentales y de iglesias, la readecuación de la vida, de los espacios y de las formas de consumo en el hogar, el aporte de niños y jóvenes en el sustento familiar, el recrudecimiento de la mendicidad y el robo, así como muy especialmente el gran auge del llamado empleo informal.

La sociedad ha mostrado tener recursos invisibles y reservas provenientes de la actividad individual y social que han permitido paliar, al menos en parte, los costos de la instrumentación de políticas económicas neoliberales.

Mariana Schkolnik⁹⁸ ubica a la economía de subsistencia en tres categorías:

- 1) El trabajo informal, en pequeñas empresas o talleres familiares o privados, en empleos por cuenta propia que realizan trabajadores con bajos niveles de calificación y, en general, el empleo bajo todas las formas de desempleo disfrazado que se observan en condiciones de alta cesantía.
- 2) El trabajo en las llamadas organizaciones económicas populares, que constituyen pequeños talleres y grupos de consumo organizados con base territorial y cuyo carácter es comunitario, cooperativo y solidario (éstas han surgido con fuerza en Chile durante los años de la dictadura, y en la gran mayoría al amparo o con el apoyo de la iglesia).
- 3) La producción y el consumo de servicios domésticos, tales como el cuidado de niños, la limpieza del hogar, el lavado de la ropa, la preparación de alimentos, costuras y arreglos de vestuario, etc. Y la producción realizada en el hogar, también destinada al autoconsumo, no propiamente doméstica en zonas urbanas, tales como cultivo de huertos familiares, cría de animales, confección del vestuario y muebles, etc.

A lo anterior hay que agregar como parte de las estrategias las conductas desviadas tales como robos, asaltos, estafas, hurtos, etc.

La solidaridad familiar y vecinal juega un papel central en la readecuación de las familias.

El empleo constituye la fuente básica proveedora de recursos para la subsistencia de las personas. Es por ello que en circunstancias de crisis económica y altos niveles de desempleo, la búsqueda de ingresos deja de seguir su cauce natural y se convierte para los más pobres en una verdadera "estrategia", para lo cual es necesario desarrollar todo tipo de iniciativas. Entre las más relevantes se cuentan la reinserción de los cesantes o la incorporación al sector informal de quienes buscan trabajo por primera vez.

El crecimiento del empleo informal en Chile y México fue muy fuerte en el año de la crisis económica (1982), aunque después se fue reduciendo debido a la recuperación económica, sin embargo, para años posteriores, lejos de reducirse continúa creciendo.

El sector informal se hace cargo de los efectos de las sucesivas recesiones económicas, absorbiendo la mano de obra expulsada del sector moderno y a los jóvenes que ingresan al mercado de trabajo.

⁹⁸Mariana Schkolnik, "Realidad y Perspectivas del Sector Informal en Chile" en El sector Informal en América Latina, Fundación Friedrich Naumann, CIDE, México, 1991, p.119.

Con el surgimiento del sector como única alternativa frente a la cesantía, se han producido actividades u oficios ya olvidados o creado nuevos, siendo algunos: cuidadores y lavadores de autos en las principales calles de las ciudades, recolectores de basura, cantantes o vendedores en vehículos del transporte público, vendedores callejeros, cambiadores de ropa, etc.

4.3 Breve caracterización de los empleados informales en México y Chile.

Las características de los vendedores ambulantes en la ciudad de México y Santiago de Chile, son muy similares, de acuerdo con la información obtenida. En la mayoría de los casos el vendedor ambulante es el jefe del hogar sobre el cual recae la responsabilidad por el mantenimiento de su familia. Ésta es a menudo numerosa sobre todo al entenderla en el sentido de inclusión de otros familiares y allegados que conviven en el hogar.

Algunos de los términos comúnmente utilizados para describir el ambulante en el Distrito Federal y en Santiago de Chile

Distrito Federal	Santiago
Puestos	Anaqueles
Tianguis	Persas
Plazas Comerciales	Mercados Persas techados
Toreros	Cometas
Personal de la vía pública	Carabineros
Organizaciones de comerciantes	Sindicatos
Asamblea de representantes	Grupo de concejales de la Municipalidad
Fideicomiso Centro Histórico	Corporación para el desarrollo de Santiago

FUENTE: Ernesto Nuñez "Visitan ambulantes a chilenos" Reforma 15 de octubre de 1944, Ciudad y Metrópoli, México, p. 5B.

Por lo general se puede decir que la inserción al comercio callejero no es un acto voluntario, sino producto de una presión exterior que obliga a la persona a buscarse su sustento por medio de la salida a la calle. En este sentido es preciso señalar la diferencia de motivos entre hombres y mujeres. Mientras que los hombres perdieron muchas veces sus lugar en el mercado de trabajo formal por despido de personal, individuales, quiebra o falta de oportunidades de empleo, las mujeres tuvieron que asumir el papel de jefa de hogar debido a vicisitudes intrafamiliares.

Lo anterior se refleja en los sentimientos de vergüenza que sufren casi todos los ambulantes chilenos, hecho que no sucede de la misma forma en México al exponerse en la vía pública. Un testimonio de un comerciante callejero en Chile, argumenta al respecto: "Tengo vergüenza. ¿Pero, aún, que me da la vergüenza? ¿Me da para comer? ¿Me da para vivir, para vestirme? ¿Me llena la olla la vergüenza? ¡No, poh!. Así que

mandé al diablo la vergüenza y me puse a trabajar"⁹⁹. El hecho de verse seguidos constantemente por las autoridades refuerza la actitud de sentirse considerados como malhechores y delincuentes. La ansiedad de lograr una mayor tranquilidad laboral se expresa en el deseo de legalizar la actividad que ya desempeña.

A pesar del fuerte anhelo que ya tiene de conseguirse un empleo estable, son la falta de empleo, las bajas remuneraciones y los infructuosos y caros intentos de solicitar trabajo las razones que reducen la búsqueda de un empleo.

El vendedor opera con un capital con el cual se desenvuelve sin grandes posibilidades de aumentarlo, debido a su condición de comerciante ilegal sin autorización.

Su mercancía abarca una amplia gama de productos de bajo valor comercial por unidad.

En Chile, otorgan a los vendedores ambulantes permisos municipales para vender en la calle, pero no los entregan constantemente e incluso los han suspendido en muchos municipios. De hecho, los permisos que se expiden para establecer un negocio legal también se suspenden en las municipales por ciertos períodos.

Los trámites requeridos para obtener un permiso municipal para vender en la calle, varían según la municipalidad en la que se requiera el permiso. En una encuesta en Santiago de Chile, se visitaron siete municipalidades diferentes y los requisitos eran: Municipalidad de Providencia: no se otorga permiso para vender en la calle, como tampoco se extienden nuevas patentes para comercio establecido por existir exceso de comercio en la comuna.

Municipalidad de Estación Central: no concede patentes o permisos para venta callejera.

Municipalidad de Ñuñoa: no autoriza permiso o patente para vendedor ambulante.

Municipalidad de Las Condes: no se otorgan permisos para vender en la calle.

Municipalidad de Santiago: no se autoriza la venta callejera ni se otorgan patentes para el comercio ambulante. La única opción permitida por la municipalidad es la compra de los derechos de patente a un particular.

Municipalidad de La Reina: no concede permiso para la venta en la calle. Nunca ha existido este tipo de permiso. Lo único que existe es patente para locales comerciales.

Municipalidad de Peñañolén: los permisos para la venta callejera están suspendidos desde enero. La medida, según los funcionarios municipales, tiene un carácter permanente.

Municipalidad de Mincul: se otorgan permisos bajo las siguientes condiciones:

- 1) Certificado que avale la residencia en la comuna extendido por carabineros;
- 2) Certificado de antecedentes otorgado por el registro civil de Santiago, y
- 3) Carta-Solicitud a la municipalidad, pidiendo se le conceda el permiso correspondiente.

Para la obtención del certificado de residencia otorgado por Carabineros, se deben presentar comprobantes con pagos al día de luz, agua o contribuciones.

La patente tiene carácter indefinido y se renueva semestralmente cancelando en cada ocasión media Unidad Tributaria. El permiso, que es la segunda alternativa, tiene como plazo máximo un año, el valor es de una Unidad Tributaria patente.¹⁰⁰

Los requisitos son muchos y caros, pues además de perder tiempo para conseguir un permiso que generalmente no existe, éste tiene tiempo definido y no se expide después

⁹⁹PREALC, Sobrevivir en la Calle, cit., p.36.

¹⁰⁰Ibid. . . p. 67 y 68.

de cierto tiempo; el problema es que al no expedir permisos, los ambulantes toman la calle sin pasar por los complicados trámites. Por este hecho, son perseguidos constantemente por los Carabineros.

En el caso de México, ser vendedor ambulante no requiere de permisos gubernamentales porque no existen. Iniciar un negocio informal no es difícil. Diversas estimaciones señalan que si se tiene un ahorro no muy elevado de dinero, se puede empezar a trabajar por cuenta propia. Si se quiere tener uno o dos empleados y tener un negocio menos informal, el capital aumenta, según registros oficiales. El ahorro es para cubrir una cuota normal por metro cuadrado y según giro del puesto, además de cuotas extraordinarias para el líder de la zona donde se encuentra el comerciante. Además de un pago de traspaso si es puesto considerado semifijo, de metal).

El comerciante se caracteriza por dos facetas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos y servicios sin lugar fijo donde establecerse (toreros) y el comerciante que vende o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública.

El que deambula ofrece pequeñas golosinas o artículos para vender a quienes encuentra a su paso.

El comerciante con puesto fijo en la vía pública, tiene las siguientes características: Con una estimación económica, consiguen un sitio permanente en la calle.

Respetar el sitio que ocupan sus vecinos ambulantes.

Estudian la posible alianza de intereses con otros ambulantes para enfrentar a los comerciantes establecidos y a las autoridades.

Una ubicación que permita forjar una relación comercial con compradores y vendedores, además de proveedores.

Entregan una cuota semanal al líder, y deben sujetarse a las reglas del juego, difícilmente se entrevistan con el líder, si no con sus representantes; en este sentido, al no tener una relación directa con el líder, éste evade los problemas que existen entre los mismos comerciantes ambulantes.¹⁰¹

Es así como se puede observar lo siguiente: en Chile es necesario tener un permiso para ser vendedor ambulante, por lo tanto, un vendedor sin permiso se considera ilegal y el mismo vendedor reconoce su situación ilegal (ver cap. II). En México, no está permitido el comercio ambulante y tampoco existen permisos legales para llevarlo a cabo. Por lo tanto, un vendedore ambulante, está actuando por su propia voluntad, sin poder considerarlo "ilegal" porque legalmente no existe un permiso para vender y no lo están violando. Los comerciantes ambulantes a quien "piden permiso" y pagan una cuota es al líder de los comerciantes, dependiendo del tipo de puesto que elijan, la cuota tiene que ser al "entrar" al comercio ambulante y una cuota semanal que con un representante del líder se encarga de recoger.

En el caso de Chile, la información obtenida no registra la presencia de líderes ambulantes, de tal forma que no tenemos conocimiento de si existen o no.

Dentro de los vendedores ambulantes, los hombres constituyen la mayor participación, siendo las mujeres quienes ingresan obligadas por la necesidad de salir a trabajar, pretendiendo cubrir las necesidades básicas de la familia cuando el marido ha quedado cesante o colaborar con los gastos cuando el ingreso familiar es insuficiente.

¹⁰¹Lucy Amador "El nuevo milagro mexicano. La economía informal" en Este País, noviembre de 1992, p. 3.

En este sentido, el jefe del hogar son quienes mayor incidencia tiene en el sector y aquí no hay ninguna diferencia si el jefe de hogar es hombre o mujer, ambos participan del mismo modo si se encuentran al frente de una familia. El resto de los miembros que participan en el sector son los hijos u otros familiares.

En Santiago de Chile los jóvenes de entre 20 y 25 años, que ingresan por primera vez a la búsqueda de empleo, son quienes concentran la mayor población en el comercio ambulante. En la ciudad de México, los jóvenes y los ancianos son quienes concentran a los empleados informales.¹⁰²

En cuanto al nivel de escolaridad los hombres cuentan con un nivel de instrucción más alto que el de las mujeres, siendo ellos quienes poseen en su mayoría el grado de secundaria y de ellas poco más de la mitad se encuentran en situación similar.

En Santiago, más de un 60% de los vendedores poseen, al menos, secundaria incompleta; con educación técnica o secundaria incompleta existe más de 20% de los ambulantes, y alrededor de un 2% de ellos tiene algún grado de educación universitaria. También cabe hacer notar el reducido número de personas analfabetas en esta actividad. Este alto nivel educativo de los ambulantes podría ser indicativo de la falta de oportunidades para la inserción en el mercado laboral, incapaz de absorber la demandada por trabajos, estables y mejor remunerados.

En la ciudad de México, la composición de los ambulantes va desde obreros o antiguos empleados, como profesionistas clasemedieros. Siendo su situación escolar la siguiente: el 77% (de los encuestados en la Encuesta Nacional de Economía Informal de 1988 a 1989); en puestos fijos, tiene niveles relativamente bajos o deficientes de escolaridad. De éstos el 38% tiene primaria, el 33% secundaria y el 6.1% es analfabeta. El 22% restante cuenta con un nivel técnico medio o superior.¹⁰³

La participación más baja en el nivel de escolaridad se da mas en el sector informal que en el formal, en el primero los miembros tienen menos instrucción porque requieren menos de ella que en el segundo.

En ambos países y en el resto de América Latina, las mujeres participan en mayor medida en el sector informal que en el formal, sobre todo en el medio relacionado con el trabajo doméstico, donde se concentra la mayoría de la población joven femenina. En todo caso, las mujeres se concentran en la actividad doméstica pero ésta actividad no se registra en el contenido de las encuestas del empleo informal, es por ello que la manifestación femenina en este sector no es mayor que la masculina (ver apdo. 3.3.1 cap III). Las mujeres que son migrantes se insertan preferentemente en el trabajo doméstico. Las mujeres que ya cuentan con más tiempo residiendo en la ciudad, se insertan por el contrario en el sector formal o en el sector informal autónomo. Con un nivel de escolaridad bajo en las mujeres aumenta la probabilidad de incorporación a actividades informales domésticas. Un nivel alto, por el contrario, incrementa significativamente la probabilidad de ingreso al mercado formal, tanto para las migrantes recientes como para las que no lo son. La experiencia laboral de la mujer es muchas veces muy limitada o inexistente por haber pasado largos años en el hogar en su papel tradicional de ama de casa.

¹⁰²PREALC, *Sobrevivir en la calle*, cit. p. 7.

¹⁰³Nava Vázquez, *Teléfono*. "Las cifras de la economía informal" en *Uno más Uno*, jueves 10 de junio de 1993, p.5.

Incluso en cuanto a los empleos de servicio doméstico les es difícil el acceso por que normalmente no aceptan niños en las casas particulares y sus obligaciones familiares no les permiten trabajar "puertas adentro". La falta de recomendaciones, de conocimientos en el manejo de una casa de un nivel social más alto que el suyo o simplemente la preparación de comidas que nunca pasaron por su propia mesa son obstáculos muy serios para ellas. Este hecho se presenta de manera generalizada en el continente, debido a que la tradición de los países latinoamericanos ha sido la de proveer de educación al varón porque es él quien tendrá la responsabilidad de sostener a una familia, mientras que la mujer es instruida en las labores domésticas porque ella "no necesita trabajar". Es por ello que la mujer tiene mayor incursión en el empleo informal pero como trabajadora doméstica, pues las labores que realiza son las funciones propias de su "sexo".

En este aspecto, no podemos diferenciar la situación femenina entre una ciudad y otra porque en la información obtenida, se presentan de manera similar las características de una empleada doméstica, las cuales se mencionaron con anterioridad.

En el caso de los hombres, cualquiera que sea su antigüedad en las áreas urbanas, el nivel de escolaridad incide sólo débilmente sobre la inserción laboral.

El tamaño de los hogares que se dedican a esta actividad es grande, debido a que ya se sumaron a la familia nuclear parientes que forman parte del ingreso económico de los miembros de la unidad doméstica. Las familias no son menores de 5 miembros.¹⁰⁴

Muchos de los trabajadores en el sector informal, ingresaron como primera opción al comercio callejero, sin embargo no sucede así en todos los casos, muchos otros, laboraron en el sector productivo, y debido a que se convirtieron en cesantes, ingresaron al comercio callejero, pero sólo como una actividad transitoria, en espera de conseguir nuevamente un "lugar" en el sector industrial.

La ocupación de los ambulantes, se puede resumir en: Una parte de ellos tienen esta actividad como primer trabajo, otra parte proviene de la industria -trabajadores asalariados de empresas de tamaño mediano o grande- y finalmente los que se encontraban mayoritariamente en el sector formal.

En este sector el hecho de tener "cierta edad" y una importante distancia laboral desde la última ocupación formal perjudican a la reintegración al mercado de trabajo del sector moderno. Sobre todo cuando muchas personas se habían desempeñado anteriormente en actividades que exigían un cierto nivel de formación. Los años como vendedor ambulante difícilmente serán reconocidos como experiencia ocupacional en el caso de una solicitud de empleo. Al contrario, pueden ser que tengan un efecto adverso, al ser considerado una mancha en el curriculum laboral. Además, una larga trayectoria en la venta ambulante produce con los años un efecto de acostumbramiento a elementos como la libertad en el desempeño de la actividad dificultando la reintegración en un proceso laboral más reglamentado y dependiente con lo cual la antigüedad en el oficio representa un obstáculo al vendedor.

La gran diversidad de artículos que comercializa el vendedor ambulante hace difícil su clasificación. En Santiago los productos más vendidos en orden de importancia son: alimentos, textiles, zapatos, carteras, cinturones, bolsos, artesanías, paquetería y artículos de bazar, fantasías, librería y juguetes, ferretería y artículos de farmacia, yerbas

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 11.

medicinales, y otros. En su mayoría, los productos son adquiridos en el comercio establecido.

En la ciudad de México, los productos cuya comercialización es más usual, proviene de los sectores eléctrico, electrónico, textil, bisutería, artículos domésticos y alimentos. Los productos clandestinos son vendidos de manera paralela a los elaborados legalmente, en una mezcla en la que ya es difícil distinguir fronteras.

Los ambulantes que mantiene precios bajos, se proveen de importadores directos, empresas clandestinas y grandes o medianos mayoristas, que a su vez evaden el pago de impuestos y otras obligaciones. El comerciante se abastece principalmente de productos importados y en algunos casos, ya usados o en el caso de alimentos, sin ningún control sanitario. Venden productos nacionales, pero solamente en el caso de la ropa, bisutería, calzado y otros; los artículos eléctricos provienen del importador.

En ambos casos, los cambios en los artículos ofrecidos se rigen por las condiciones climáticas y la moda, así como la introducción de productos novedosos en el mercado. Muchos productos se consideran de carácter estacional, al verse vinculados directamente a definidos períodos climáticos o de fiestas en el año. Los ambulantes, buscan el momento de mayor interés de los artículos, cuando se produce una baja en la demanda de éstos, reconsideran inmediatamente el cambio por otro artículo. Cuando aparecen otros artículos novedosos es necesario decidirse rápidamente, para aprovechar la época en que se hace popular una mercadería, antes de que un gran número de ambulantes de sume a la venta del nuevo producto. Su red de información se alimenta principalmente de sus propias observaciones, fijándose en los transeúntes respecto a la moda, si se vende bien la mercancía de sus vecinos o las ofertas de mayoristas e importadoras.

Para que el ambulante elija el producto a vender éste debe cumplir con ciertos requisitos básicos tales como el tamaño, el peso, la facilidad del transporte, que sea un artículo simple; es decir que el cliente se pueda hacer de una idea cabal de él; que sea novedoso, de uso frecuente, de bajo costo y que tenga un precio accesible. Estos elementos son indispensables para que el comerciante pueda desplazarse con rapidez.

Casi la totalidad de los ambulantes trabajan por cuenta propia, ellos son los que aportan el capital, compran la mercancía, transportan los artículos y los comercializan.

Dentro de los factores que determinan la ganancia generada por la comercialización de una mercancía el precio de esta ocupa un lugar muy importante. Los ambulantes no proceden arbitrariamente en la definición del precio; por un lado, se orientan entre ellos para evitar una competencia ruinosa; por otro lado buscan no sólo ofrecer al cliente un precio ventajoso, sino, al mismo tiempo un precio cómodo, para que este pueda comprar con rapidez sin tener que preocuparse por el cambio u otros detalles.

En lo referente en la jornada de trabajo en la ciudad de México, los informales trabajan con mayor frecuencia que los formales, más número de horas y las jornadas son más grandes que las jornadas típicas de ocho horas de trabajo. Es así que de los informales sólo el 42.1% trabajó entre 35 y 48 horas; el resto tuvo jornadas más cortas o más largas. Esa proporción se eleva a 64.4% en la ocupación formal. "Porque un día de trabajo es un día que se va y no regresa".

Las jornadas son entre diez o más horas diarias debido a que el lugar de venta en ocasiones es muy distante al lugar en donde vive la persona; lo que la imposibilita a regresar a su casa durante la hora de trabajo por que el costo de la movilización es alto y representa el gasto de los pasajes de ida y vuelta. Además que los horarios de mayor

afluencia de público comprador son intermitentes, por lo que el ambulante está obligado a estar en el lugar de venta por largas horas. En Santiago, pocos ambulantes trabajan cinco días a la semana. De un total de 642 personas entrevistadas, un diez por ciento está en dicha situación. Del resto, 43% sólo se deja un día de descanso a la semana y el 47% del resto de los ambulantes no toman un descanso, trabajan toda la semana. Alrededor de un 80% del total trabaja ocho horas o más. De ellos, casi los dos tercios tiene una jornada de diez o más horas.

Salarios bajos, sin prestaciones sociales, jornadas o muy largas o muy cortas y condiciones precarias de las instalaciones son las condiciones laborales que prevalecen entre los ocupados informales quienes generan un ingreso diario en la venta de su mercancía. El salario neto al final del día tiene que excluir los costos de reposición de mercancía (en el caso de que no les haya sido retirada su mercancía por redadas de oficiales o carabineros), el dinero necesario para el transporte de la misma desde el lugar de abastecimiento hasta el lugar de la venta del producto.

Una variable que determine el ingreso o la ganancia del vendedor callejero es el lugar en donde vende sus productos. Así aquellos que se instalan donde se concentran las personas con mayor poder adquisitivo, tienen un ingreso superior al resto.

La competencia entre los ambulantes es muy fuerte por el espacio físico. Como el tiene que buscar a los compradores se instala de preferencia en ubicaciones que tengan alta concurrencia pública, dichos lugares serían las ferias, las terminales de transporte, el tianguis, las escuelas, etc.

Los sitios de los ambulantes generalmente ya están repartidos a los que ya cuentan con mayor antigüedad en la ocupación. Ambulantes de nuevo ingreso no pueden simplemente llegar a vender su mercancía sin consultar previamente a los comerciantes del lugar, si no quieren tener el riesgo de enfrentar una discusión violenta.

En cuanto a las alternativas de los gobiernos para combatir la economía informal, la que se ha manejado es la de la reubicación de vendedores; en Chile, por ejemplo, hay algunas tentativas de las autoridades para organizar una reubicación de los vendedores ambulantes a través de la asignación de un lugar permanente, lo cual no ha producido los resultados deseados. Debido a que: los lugares donde se pretende la reubicación, no representan verdaderas alternativas a las zonas habituales de venta callejera por la escasa afluencia del público. Los vendedores dependen del transeúnte que está de paso y que se encuentra, de repente, con un artículo necesario o atractivo sin que éste pueda ser motivo de una búsqueda, involucrando eventuales desplazamientos a otros sectores con gastos de movilización y tiempo, que pueden exceder fácilmente el valor del producto mismo. Los ambulantes tienen que seguir al cliente, y no el cliente al ambulante.

Las propuestas de reubicación, parten de la base de que aun en el futuro próximo, los ambulantes formarán parte de los rasgos del centro comercial en el que se reubicarán; por lo tanto, debe buscarse una manera de convivencia que beneficie a los comerciantes establecidos y a los informales. La legalización y el reordenamiento de acuerdo al lugar pueden contribuir a la reubicación.

En Chile, hasta el momento en el que recogieron las entrevistas y propusieron una reubicación (los investigadores del PREALC) no existían los resultados de la reubicación, de tal forma que no podemos afirmar lo sucedido. Las principales zonas a reubicar son: El Centro comercial Apumanque, el el Barrio Alto; atrae a una gran cantidad de público proveniente de los estratos sociales económicamente más elevados. La Estación Central,

caracterizada por una intensa actividad comercial. El principal criterio de reubicación es la convivencia pacífica con el comercio establecido.

En el caso de México, la reubicación se planteó en la capital del país, debido a que ahí es donde se concentra el comercio de ambulantes. El Departamento del Distrito Federal decidió poner en marcha en febrero de 1992 una política para reubicar a los comerciantes callejeros, el programa lleva como nombre Mejoramiento del comercio popular, y pretende construir centros comerciales en la zona más afectada por este comercio; el centro de la ciudad, para continuar posteriormente con las zonas circunvecinas. Dar facilidades de crédito a los comerciantes para que puedan pagar su local y llevar a cabo su actividad. El Programa pretendía la construcción de 25 plazas comerciales, con entrega inmediata de los locales. A la fecha, las plazas han sido terminadas y muchas de ellas ocupadas, pero abandonadas (algunas) por los comerciantes, argumentando que la venta disminuyó tras su cambio de lugar porque ahora el cliente debe caminar más para llegar a la plaza comercial y además ignora el sitio de la reubicación del vendedor al cual le solicitaba mercancía específica.

Actualmente, puede decirse que si bien es cierto que se produjo una reubicación de los vendedores, no todos quedaron conformes con su sitio de venta, y han amenazado constantemente con volver a las calles y abandonar las plazas. Este es un hecho que cada vez se vislumbra más en las calles de la ciudad, y que nos permite comprobar que el proyecto de la construcción de las plazas comerciales, no tuvo la respuesta deseada y no fue lo que se pretendió que fuera.

Los pros y los contras del comercio ambulante

Los contras:

- Por la forma como el comercio se despliega en las zonas peatonales es considerado poco estético.
- La libertad de movimiento de los transeúntes se ve restringida en los lugares de venta ambulante.
- Existen problemas de higiene por la contaminación de desechos en las zonas donde se concentra el comercio callejero.
- La reducción del espacio físico en la vía pública promueve la delincuencia, que hace víctimas tanto a los transeúntes como a los ambulantes mismos.
- Los municipios y el fisco pierden parte de sus ingresos por la operación no autorizada del comercio ambulante (para el caso de Chile).

Los pros:

- El comercio ambulante ofrece precios más favorables al tipo de producto que venden y la cercanía con su comprador final.
- En algunos sitios el comercio ambulante tiene como efecto la promoción para la atracción del público. Debido no tanto a los artículos en venta como por su carácter pintoresco.
- Los empleos en el comercio ambulante son fuentes de ingreso como una necesidad mínima de capital.
- Representa para muchas familias la única opción principal de ingreso, el comercio ambulante asegura el sustento de los miembros del hogar, moderando los problemas principales familiares y disminuyendo las tendencias a la delincuencia que se derivan de la necesidad.

Todos estos elementos que conforman la característica de los ocupados informales, constituyen una perspectiva social de la cual surgen demandas colectivas que se transforman en muchos casos en movimientos sociales de gran envergadura.

4.4 La resistencia social, una opción de los informales.

Consideramos como una "nueva" estrategia la formación de organizaciones sociales para demandar la estabilidad social y económica de que carece la población.

Una de las premisas para la comprensión de las organizaciones sociales con sus formas de acción y de interacción, es el reconocimiento de los modos de apropiación del espacio. El vínculo que, como individuos y grupos, puedan formar en torno al espacio que ocupan y construyen define los modos en que se presenta la relación entre ellos como la identidad nacional.

En Chile los elementos de cohesión interna de los actores sociales, son aquéllos tales como el ser pobres, el pertenecer a un tipo de economía llamada informal y ser comerciantes ilegales, carecer de servicios, estar al margen de la ley. Estos identificadores coadyuvan al reconocimiento de los colonos por ellos mismos, a la solidaridad que los une en igualdad de condiciones. Se caracterizan por la total falta de atención a sus demandas y por el hostigamiento (por los carabineros) de que son objeto. Cuando los colonos abandonan los esquemas tradicionales de intermediación con las instituciones estatales, constituyen su propio espacio de expresión en busca de una alternativa que pueda satisfacer sus demandas, redefiniendo sus necesidades con una orientación que es primeramente localista.¹⁰⁵

En México, la formación de una organización tal como la de los comerciantes ambulantes, comprende un objetivo: el permanecer con la venta de su mercancía en la vía pública en un "buen" lugar, donde las ventas permanezcan constantes. Esta podría considerarse como una organización social, porque mantiene una solidaridad entre ellos, cuentan con un líder y tienen objetivos claros acerca de su organización y de su actividad.

El espacio y la reproducción de la organización dependen fundamentalmente del umbral a partir del cual los colonos se reconocen en él. De su capacidad de cohesión y reconocimiento depende el hecho de su diferenciación respecto a las imágenes de cohesión, historicidad y reconocimiento que desde las instituciones públicas o desde otros grupos y organizaciones sociales se realizan. Estas marcas de la cotidianidad, constituyen el elemento que posibilita la vida en grupo, que distingue y abre paso a la interacción y la definición de las necesidades. Asimismo, la identificación de problemas comunes posibilita la conformación de una organización propia para interactuar con las instituciones públicas oferentes de servicios urbanos.

En la constitución de las acciones colectivas, un peso importante recae en dos elementos: la forma en que surgen y se desarrollan las interacciones grupales, y la forma en que se constituyen las necesidades. Las organizaciones sociales no son homogéneas porque su constitución consta de las diferencias de los individuos que participan en ellas.

¹⁰⁵ Mario Constantino "Espacio-experiencia: la acción colectiva de cara a la complejidad urbana" en el cotidiano *Resistencia Social* # 68 México, marzo-abril 1995, p.39.

El individuo se integra a una organización debido al carácter de solidaridad que representa en el que se ve involucrado un cálculo de costo-beneficio por medio del cual el sujeto adhiere su acción con otros para alcanzar un objetivo común. En una sociedad de este tipo, la organización es efímera, pues una vez conseguido el objetivo, el vínculo entre los demandantes se diluye para dar paso a una nueva interacción.

La solidaridad es muy importante porque es la expresión de la grupalidad y representa la existencia de demandas articuladas, además de que habla de la existencia de una organización capaz de jerarquizarlas y trasladarlas a las instituciones públicas, incluyendo que es un elemento que constituye la identificación grupal.

El principio de la organización, es la idea de saberse iguales, de tener los mismos problemas, de poder ayudarse en las cosas de todos los días. Siendo ello un reconocimiento entre los individuos que les hace posible articular las necesidades en demandas y dotarlas de la capacidad de movilización.

En el momento en que los individuos generan cierto nivel de homologación en cuanto a lo que se comparte en el estar juntos, en el momento en que se constituyen una comunidad, instituyen un sistema de necesidades sociales que requiere de una instancia que posibilite su comunicabilidad en términos de opinión pública, para ello se pasa a la organización, como espacio donde las necesidades sociales devienen demandas jerarquizadas en la sociedad.

El paso de hacer peticiones y solicitar beneficios, a presentar demandas e insistir en derechos, puede ocurrir de manera "natural" en el curso de la lucha y mantenerse casi imperceptible; pero muchos de estos actores aspiran conscientemente a tener un mayor control sobre las condiciones sociales de sus propias vidas, y donde empiezan sus movimientos a reivindicar derechos o a presionar para una representación política más efectiva, se comprometerán inevitablemente, en una lucha por el tipo de ciudadanía que es negada consistentemente por la cultura del clientelismo.¹⁰⁶

La organización popular opera como ordenadora y ejecutora de decisiones previamente compartidas en el espacio de la comunidad. En este sentido la organización es un nivel de interacción social más complejo, que se establece con propósitos definidos como el hecho de conseguir servicios en colonias populares y que tiene como rasgo particular el establecimiento de un sistema de auto ayuda derivado de la condición de semejanza existente a nivel de la comunidad y que posibilita perseguir intereses comunes o afrontar problemas compartidos. Sin embargo, el compromiso hacia los objetivos de la organización por parte de los individuos o la comunidad pueden agotarse en el momento en que el interés quede satisfecho. En este sentido, la solidaridad cuando opera como instrumento, como resultado de una decisión que involucra un cálculo de costo-beneficio, mientras que la solidaridad entendida como valor es más común a nivel de la comunidad. La solidaridad es el único recurso disponible para competir por los recursos escasos.

La mayoría de los actores populares en América Latina están interesados, primeramente, en resolver sus propias necesidades materiales; pero a menudo se vinculan con demandas políticas, o más exactamente las demandas populares emergen a través de un proceso complejo de organización y elección estratégica y su contenido cambia de

¹⁰⁶ Joe Foweraker "Movilización Popular y Cultura Política en México" en *Ciudades Políticas de la pobreza social* # 26 México, abril-junio 1993, p. 21.

económico a legal y de profesional a político, como un resultado del propio esfuerzo organizativo y de la interacción tanto con otros actores de la sociedad civil como con los agentes e instituciones del Estado.

El comercio ambulante de la ciudad de México se ha convertido en una organización con propósitos definidos. Al respecto, considero que en Chile por la forma en la que se desarrolla el comercio ambulante, es menos probable (o al menos no tengo conocimiento) que se forme una organización con líderes ambulantes para pelear por un "pedazo de banqueta" porque el sistema para ser vendedor ambulante es diferente porque para esta actividad, si se otorgan permisos, y lo que los vendedores piden, es la autorización y duración de un permiso para ofrecer su producto.

CONCLUSIONES

Mi explicación de la situación en la que se presenta la crisis de 1982 en América Latina y en los países de México y Chile, además de las diversas formas en las que se ha caracterizado el "sector informal" y las estrategias adoptadas por la sociedad frente a la crisis, ha terminado. Ahora procuraremos hacer un resumen de nuestras indagaciones.

Se ha visto que en América Latina la crisis externa de los ochenta fue enfrentada en 1982-85 por la mayoría de los países con una sucesión de políticas de ajuste y estabilización de corto plazo. La implementación de un programa de ajuste estructural de largo plazo para reestructurar a la economía y establecer las bases de un nuevo modelo de crecimiento es iniciada en varios países en el período 1985-90, excepto Chile que lo comienza en 1973.

Las políticas de ajuste llevadas a cabo no sólo ayudaron a levantar la economía, sino también produjeron un fuerte descenso del nivel de vida de la población pues las políticas estuvieron sostenidas en la situación laboral.

Hemos visto que con la crisis hubo cambios en las políticas de los gobiernos y que las consecuencias de dichas políticas son adversas para el total de la región, pues aumenta el desempleo (ver cap.1) y las remuneraciones. Aparece la reestructuración laboral, la cual termina cuando se elimina la ley laboral, y aunque esta reestructuración les disminuye las prestaciones sociales (al privatizarlas) a los trabajadores, en Chile se privatiza el servicio médico y pareciera que es conveniente para los trabajadores porque ahora gozan de un mejor servicio, además de que los trabajadores chilenos son más exigentes que los mexicanos en este sentido (según afirma Laura Palomares), aunque no por ello, el cambio de Estado benefactor a uno neoliberal deja de ser brutal por la acelerada privatización de empresas y servicios.

La aparición de la reestructuración laboral, trajo como primeras consecuencias, la necesidad de adquirir puntos, para poder alcanzar un mejor nivel en el trabajo, lo cual lo empuja a individualizarse y la respuesta es una marcada individualización de la población, que genera en una apatía a todos los acontecimientos sociales que surgen como protesta de la situación económica de muchos sectores de la población.

Actualmente, después de un período de lenta recuperación, la crisis vuelve a aparecer, y es nuevamente la reducción de los salarios, los que reciben los peores golpes, sumándoles que cada vez la privatización de los servicios se vuelve más evidente. Este "nuevo" período de crisis aparece cuando el modelo neoliberal presenta sus frutos, que al igual que los del modelo de sustitución de importaciones.

Con la crisis, la generación de empleos disminuye, por la falta de dinamismo del sector privado para generarlos, y es aquí cuando la población busca una forma de solventar las necesidades familiares, acudiendo a una actividad "informal" (hemos hecho mucho énfasis en el trabajo, de que las actividades informales no representan un boom en esta crisis, porque su presencia no se refiere precisamente a esta crisis, las actividades informales ya existían), para complementar los bajos salarios o para tener acceso a un ingreso.

Hay investigaciones (como la encuesta de lo informal en Santiago de Chile) que aseguran que los empleos informales son considerados como opción temporal en tanto

encuentran otro empleo quienes se insertan en este, pero esta opción existe cuando quienes ingresan han tenido empleos anteriores. Cuando las personas que ingresan lo hacen desde temprana edad o aún más tarde, es muy difícil creer que lo consideren como un "empleo temporal", sobre todo en un escenario donde se habla de modernización, competitividad, calidad, etc. y al que sólo ingresarán quienes tengan una extensa preparación, lo cual no ocurre cuando no se tiene acceso ni al servicio de educación.

La falta de acceso de los sectores pobres a los servicios, no sólo es un problema de prestación laboral, sino que se convierte en un problema de salud, y en la aparición de enfermedades que son consideradas enfermedades de la pobreza, como las que han aparecido actualmente en América Latina, tal es el caso del cólera, o de enfermedades producidas por falta de higiene, transmitidas por las ratas por vivir en condiciones de hacinamiento.

La pobreza extrema desencadena problemas sociales que van más allá del pertenecer a un sector de la economía formal o informal.

La informalidad, es un proceso irreversible en el sistema, porque no será posible desaparecerla si el poder adquisitivo y su estancamiento continúan como hasta ahora. En la economía informal aparecen estas formas de empleo, de relaciones de trabajo y de vida, nuevos comportamientos mentales y culturales ligados al descenso en el nivel de vida que lleva a muchos a una pobreza crítica y a una exclusión social.

Las familias sufren una recomposición (que han tenido ya con anterioridad pero se profundiza en tiempos "difíciles", tales como los de escasos recursos económicos), la cual en muchos de los casos no es favorable para los miembros (los allegados las vecindades mexicanas), porque las condiciones en las que habitan una vivienda no son las más recomendadas, la única ventaja es la de el reparto de los gastos, que entre más miembros aporten, la carga será menor. La población que vive en la pobreza y la pobreza extrema no tiene otra posibilidad de solventar sus gastos que esta, la unión de familias, porque incluso buscar alguna ocupación que no pertenezca a la economía informal, les produce un gasto extra.

La informalidad aumenta con la crisis, lo cual produce que se asocie fundamentalmente con el problema del desempleo y el subempleo. Su creciente importancia en la población produce que se lleven a cabo investigaciones para explicar el fenómeno informal, para lo cual surgen diferentes enfoques, de los cuales a los que más se hace referencia es al marginal, al legal y al de La Organización Internacional del Trabajo (OIT). Los enfoques presentados, tienen sus particularidades, las cuales consideramos no son suficientes para identificar a los vendedores ambulantes porque los consideran como el producto de la incapacidad del sistema para generar empleos y de los despidos masivos en las empresas y no toman en cuenta que lo fundamental desde mi punto de vista (tal como lo presento en el objetivo principal del trabajo) es la situación en la que se encuentran empleados asalariados con una remuneración muy baja, buscando un ingreso adicional o permaneciendo en el empleo para poder realizar "chambas" a los compañeros de trabajo que no tienen que ver con el tipo de actividad que realizan en su empleo. Estas "chambas" a las que me refiero, pueden ser en el caso de las mujeres, las de vender productos de catálogo de compañías de cosméticos, artículos para el hogar, etc, elaborando alimentos para vender a la hora del "café", para las reuniones particulares, etc. En el caso de los hombres, ofreciendo sus servicios haciendo reparaciones en los hogares; todas estas actividades para obtener un ingreso "extra" aún teniendo un empleo estable.

Considero que también las "compañías" que ofrecen productos "novedosos" de gran demanda para aumentar los ingresos de la familia sin un horario fijo desde "su domicilio" y con un "gran futuro", participan de esta llamada "economía informal" porque las personas allí "empleadas" no son más que distribuidores del producto "novedoso", sólo que a diferencia de los comerciantes ambulantes, aquellos no utilizan la vía pública para ofrecer sus productos, pero el tipo de ganancia es la misma si consideramos que los retribuyen según un porcentaje de las ventas que hayan logrado. Es por ello, que para mí la explicación es más complicada porque ya ha sido rebasada por la realidad y debe trascender más allá de cuestiones legales.

Con este trabajo se pretendía demostrar que estas explicaciones del "sector informal" son consideradas desfasadas y he propuesto una definición propia que ha pretendido introducir elementos de los enfoques citados pero que no es una definición completa en el sentido de que está elaborada partiendo de la definición del "sector informal", misma que en el capítulo II haciendo referencia a Fernando Mires critico porque no parte como ya lo he dicho de la realidad.

Por otra parte, formulaba la pregunta de si las estrategias de sobrevivencia llevadas a cabo por la sociedad eran realmente nuevas o sólo una modificación de las ya existentes. Al respecto, pude comprobar lo siguiente: las estrategias adoptadas no fueron nuevas porque las familias siempre se han integrado y organizado de acuerdo a sus necesidades, los lazos de solidaridad entre vecinos de la misma comunidad tampoco han dejado de existir, así que sólo se hizo referencia a las estrategias ya utilizadas por las familias para su reproducción. Lo rescatable de este asunto, sería que, aunque las estrategias no son nuevas, lo que sí se modificó fueron las actividades desarrolladas para esa reproducción, tales como las realizadas como satélites de la principal.

En Chile, existe un seguro de cesantía para los trabajadores desempleados, pero los testimonios de ellos mismos, aseguran que es demasiado poco lo que les proporcionan mensualmente por hacer una actividad, y tal cantidad no es suficiente. Se emplearon varios programas de seguro de cesantía, pero con ninguno quedó conforme la población porque era demasiado poco.

En México no existe el seguro de cesantía, ni tampoco se implementan programas de seguro al desempleo, lo más que llegan a elaborar, son programas de capacitación y proporcionan becas.

Estas condiciones producen respuestas colectivas y hay una marcada aparición de movimientos sociales. Estos surgen por todas partes y su existencia, su desarrollo, sus contenidos y sus propuestas y acciones, plantean nuevos desafíos y cuestionamientos al Estado y las instituciones gubernamentales.

Estos grupos, al no sentirse ni interpretados ni representados, buscan formas de organización y de promoción de sus intereses y necesidades.

Un aspecto que sí considero nuevo y que fue expuesto en el último capítulo es la reorganización de la sociedad en organizaciones civiles para exponer sus demandas y hacerlas cumplir. La sociedad se organiza en la medida en que la respuesta a sus demandas no es generada por las instituciones sociales. Este, que no fue un objetivo presentado en la introducción, es un elemento rescatable dada la importancia y el crecimiento actual de las organizaciones. En estos movimientos militan y se movilizan muchos trabajadores y juventudes. La clásica confrontación y acción que apuntan a un fortalecimiento de la sociedad civil, y a organizar nuevos canales de expresión y de

participación social y popular. Sus acciones y prácticas colectivas van moviendo y convocando sectores crecientes de la población y los trabajadores.

Estas organizaciones deben tener capacidad para desarrollar y alimentar una efectiva organización, que no excluya sectores, discusiones, ni diversidad de opiniones y que se resuelvan en cada caso con la exigencia de mejorar y reforzar la propia organización. Estas organizaciones son una alternativa de la sociedad civil para obtener lo que como individuos sería muy complicado conseguir.

GLOSARIO

CONDICION DE ACTIVIDAD: Clasificación de la población de 12 años y más en activa o inactiva, de acuerdo con el desempeño o no de una actividad económica con la búsqueda activa de ésta, en la semana de referencia.

CONDICION DE BÚSQUEDA DE OTRO TRABAJO: Característica que define a los ocupados (excepto a los iniciadores de un próximo trabajo) que buscan otro empleo además del que ya tienen.

CONDICION DE DISPONIBILIDAD: Clasificación de la población económicamente inactiva en disponible (desempleada encubierta) o no disponible, según su intención de participar o no en actividades económicas.

CONDICION DE INACTIVIDAD: Clasificación de la población económicamente inactiva, según el motivo de inactividad: estudiantes, amas de casa, pensionados o jubilados, incapacitados y otros inactivos.

CONDICION DE OCUPACION: Distinción de la población económicamente activa en ocupada y desocupada o desempleada abierta, de acuerdo con el desempeño de un trabajo o de su búsqueda activa.

DESEMPLEO: Las personas desempleadas son todas aquellas personas que no tengan un empleo asalariado o un empleo independiente.

DISPONIBILIDAD DE UNA OCUPACION SECUNDARIA: Condición de los ocupados (excepto los iniciadores de un próximo trabajo) que cuentan con otra ocupación, además de la que declararon como principal en la semana de referencia.

DURACION DE LA JORNADA DE TRABAJO: Número de horas que los ocupados (excepto los iniciadores de un próximo trabajo) destinaron a su trabajo principal, en la semana de referencia. En el rubro "no trabajó la semana de referencia" se coloca a los ocupados que, no habiendo laborado en dicha semana, cuentan con un trabajo, por lo que deben considerarse como ocupados.

EMPLEADORES: Personas que ocupan por lo menos una persona a cambio de un sueldo o salario en la semana de referencia.

EMPLEO: Se considerará como personas con empleo a todas las personas que tengan más de cierta edad especificada y que durante un breve período de referencia, tal como una semana o un día estuvieran en cualquiera de las siguientes categorías:

a) Trabajando: personas que durante el período de referencia hayan realizado algún trabajo por sueldo o salario en metálico o en especie.

b) Con empleo pero sin trabajar: personas que habiendo trabajado en su empleo actual, no estaban trabajando temporalmente durante el período de referencia y mantenían un vínculo formal con su empleo. Este vínculo debía determinarse de acuerdo a:

i) pago ininterrumpido de sueldos o salarios.

ii) garantía de reintegración en el empleo al término de la contingencia o un acuerdo respecto de la fecha de reintegración.

iii) duración de la ausencia del trabajo, la cual, cuando sea el caso, puede ser aquella por la que los trabajadores pueden percibir una compensación social sin obligación de aceptar otros trabajos.

EMPLEO INDEPENDIENTE: Debería considerarse como personas con empleo

independiente a los empleadores, trabajadores por cuenta propia y miembros de cooperativas de producción y clasificarse trabajando o con empleo pero sin trabajar según sea el caso. También se considera como empleo independiente a los trabajadores familiares no remunerados que estén trabajando, sin consideración al número de horas trabajadas durante el período de referencia. Los países que por razones particulares, prefieren introducir un criterio de tiempo mínimo de trabajo como condición para incluir a los trabajadores familiares no remunerados entre las personas con empleo, deberían identificar y clasificar aparte a los que trabajan menos del tiempo prescrito.

EMPLEADO: Es la persona que trabaja para un empleador público o privado y que percibe una remuneración en forma de salario, sueldo, comisión, propinas, pago a destajo o en especie.

ESTANFLACION: Alta inflación y recesión.

GASTO SOCIAL O GASTO SOCIAL PUBLICO: Corresponde a la suma de los recursos gastados por los ministerios y entidades gubernamentales que conforman el área social.

GASTO SOCIAL FISCAL: Equivale al aporte fiscal a los programas sociales y es inferior al anterior concepto.

HOGAR: Persona o conjunto de personas que viven en una misma vivienda, que hacen vida en común, comparten un ingreso (aportado por uno o más miembros del hogar, o proveniente de transferencias) destinado a cubrir su sustento.

INICIADORES DE UN PROXIMO TRABAJO: Son las personas que, sin haber trabajado en la semana de referencia, tienen plena certeza de que iniciarán un trabajo a más tardar en un mes, a partir de la semana de referencia.

INGRESOS LABORALES: Constituye el ingreso promedio del conjunto de los trabajadores, incluidos los ocupados en los sectores no organizados en las actividades no agrícolas.

NIVEL DE INGRESOS: Mide la percepción monetaria mensual de los ocupados (excepto iniciadores de un próximo trabajo) en términos del salario mínimo vigente en el trimestre de levantamiento de la encuesta. Se incluye a los trabajadores sin pago en el rubro "no recibe ingresos" para mantener el mismo universo de los ocupados.

NIVEL DE INSTRUCCION O ESCOLARIDAD: Registra el último curso educativo formal aprobado por las personas de seis años y más.

PRODUCTO INTERNO BRUTO O PIB: Es la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año.

POBLACION DESOCUPADA ABIERTA O DESEMPLEADOS ABIERTOS: Son las personas de 12 años y más que sin estar ocupadas en la semana de referencia buscaron incorporarse a alguna actividad económica en el mes previo a la semana de levantamiento, o entre uno o dos meses, aún cuando no lo haya buscado en el último mes por causas ligadas al mercado de trabajo, pero están dispuestas a incorporarse de inmediato.

POBLACION DISPONIBLE, DISPONIBLES O DESOCUPADOS ENCUBIERTOS: Son todos los inactivos que declararon no buscar incorporarse a alguna actividad económica porque consideran que no encontrarán trabajo.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, PEA O ACTIVOS: Son todas las personas de 12 años y más que en la semana de referencia realizaron algún tipo de actividad económica, o formaban parte de la población desocupada abierta.

POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA, PEI O INACTIVOS: Son todas aquellas personas de 12 años y más que en la semana de referencia no participaron en

actividades económicas, ni eran parte de la población desocupada abierta.

POBLACION OCUPADA U OCUPADOS: Son todas las personas de 12 años y más que en la semana de referencia:

a) Participaron en actividades económicas al menos una hora o un día a cambio de un ingreso monetario o en especie, o que lo hicieron sin recibir pago.

b) No trabajaron pero cuentan con un empleo.

c) Iniciarán alguna ocupación en el término de un mes.

POBLACION DE 12 AÑOS Y MAS: Son las personas en edad de trabajar.

POBLACION NO DISPONIBLE: Son todos los inactivos que no tienen la intención de participar en actividades económicas (estudiantes, amas de casa, jubilados, inválidos, etc.)

POSICION EN EL TRABAJO: Se refiere a la relación que la población ocupada guarda con la propiedad de los medios de producción y del bien o servicio generado en el desempeño de su trabajo.

PRECIOS CONSTANTES: Los precios se calculan en cuanto a los precios vigentes de cada año, determinando un año base.

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA: Clasifica a los ocupados de acuerdo con el tipo de producto o servicio que se genera en la empresa, negocio o institución donde trabajaron en la semana de referencia (o donde van a trabajar, si se trata de iniciadores de un próximo trabajo).

RANGOS DE SALARIO MINIMO: Agrupación de los trabajadores con relación a los salarios mínimos urbanos vigentes según la región del país de la que se trate.

RESIDENTE DE LA VIVIENDA O DEL HOGAR: Son las personas que unidas o no por lazos de parentesco habitan regularmente en la vivienda (o al menos duermen en ella la mayor parte de la semana), sosteniéndose de un gasto común. Incluye las que se encuentran temporalmente ausentes.

SALARIO NOMINAL: El salario pagado en dinero.

SALARIO REAL: Indica qué medios de sustento y qué cantidad puede adquirir el obrero para él y su familia con la suma de dinero que recibe. Está expresado en los medios de sustento para el obrero.

SEMANA DE REFERENCIA: Comprende la semana anterior a la semana de levantamiento, es decir, de lunes a domingo anterior al lunes en que se inicia el levantamiento. Su función es servir de marco de referencia temporal uniforme de la información obtenida.

SUBSIDIO: Las donaciones o transferencias que reciben las empresas públicas o privadas por parte de las administraciones públicas sin contraprestación alguna. Cuando la transferencia tiene como finalidad sufragar parte de los gastos de producción de las empresas se considera como un subsidio, pero si se destina a su programa de inversiones no se clasifica como subsidio.

SUPERAVIT BRUTO O EXCEDENTE DE PRODUCCION: Comprende los pagos a la propiedad (intereses, regalías y utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como los pagos a la mano de obra no asalariada.

TIPO DE EMPLEADORES: Esta variable muestra si los ocupados movilizan o no fuerza de trabajo y, en caso de hacerlo, el tipo de fuerza de trabajo que moviliza.

TRABAJADORES A DESTAJO: Son aquellas personas que trabajan por una remuneración que está determinada exclusivamente por la cantidad de trabajo. Es decir, por el número de servicios, piezas trabajadas u obra determinada.

TRABAJADORES ASALARIADOS: Son aquellas personas que trabajan para un patrón, empresa, negocio, institución dependencia, regidos por un contrato escrito o de palabra a cambio de un jornal, sueldo o salario.

TRABAJADORES POR SU CUENTA: Son las personas que trabajan solas o apoyándose exclusivamente con fuerza de trabajo no pagada.

TRABAJADORES SIN PAGO: Son las personas que participan en actividades que sirven de apoyo a su sustento o al de sus familias, sin percibir a cambio alguna remuneración monetaria o en bienes susceptibles de intercambiar en el mercado.

TRANSMIGRANTE COTIDIANO: Trabajador que vive en una localidad pero trabaja en otra, trasladándose de su lugar de residencia al lugar de trabajo diariamente.

BIBLIOGRAFIA

- ABC de las Cuentas Nacionales. México, INEGI, 1991.
- Anuario de Estadísticas del Trabajo 1993. Ginebra Suiza, OIT, 1994.
- Cariola Cecilia, et. al. Crisis, Supervivencia y Sector Informal. Venezuela, IIdIS-CENDES, Nueva sociedad, 1989.
- CEESP, La Economía subterránea en México, México, Centro de Estudios del sector privado AC, Diana, 1988.
- CEPAL. Informe Sobre el Desarrollo Mundial La Pobreza. Chile, 1990.
- Constantino, Mario. "Espacio-experiencia: la acción colectiva de cara a la complejidad urbana" en El Cotidiano. Resistencia Social. México, # 68, 1995, marzo-abril.
- Coraggio José Luis, "Del Sector Informal a la Economía Popular" en Pobreza y Políticas Sociales. Nueva Sociedad, Venezuela, # 31, 1994, mayo-Junio.
- Connolly Priscilla, "Dos décadas de Sector Informal", en Ciudad y Procesos Urbanos. Sociológica. UAM, num. 12, enero-abril 1990.
- Cortés, Fernando. coord. Crisis y Reproducción Social. Los Comerciantes del Sector Informal. México, FLACSO-Porrúa, 1990.
- Cortés, Fernando. "La Informalidad Del Sector Informal Extralegal". México, FLACSO, 1990.
- Cueva, Agustín. El Desarrollo del Capitalismo en América Latina. 14a. edic., México, S. XXI, 1993.
- Chávez O'Brien, Eliana. "El Sector Informal Urbano estrategias de vida e identidad" en El trabajo en la encrucijada. Nueva sociedad. Venezuela, #124, 1993, marzo-abril
- García, Norberto. Reestructuración, ahorro y mercado de Trabajo. Chile, PREALC, Investigaciones sobre empleo, # 34, 1991.
- Fajnzylber, Fernando. Industrialización en América Latina: De la "caja negra" al "casillero vacío". Cuadernos de la CEPAL, ONU, Santiago de Chile, 1989.
- Foweraker, Joe. "Movilización Popular y cultura política en México" en Ciudades. Política de la Pobreza Social. México, # 26, 1995, abril-junio.

- Foxley, Alejandro. Experimentos Neoliberales en América Latina. México, F. C. E., 1988.
- INEGI. Encuesta nacional de empleo. México, INEGI-STPS, 1994.
- Infante, Ricardo. Mercado de Trabajo y Deuda Social en los 80. Chile, OIT, 1991.
- Lautier, Bruno. Seminario de Economía Informal. México, UAM-Iztapalapa, 16-24 enero 1990.
- Laurell, Ana Cristina. "La política Social del neoliberalismo mexicano" en Ciudades. Política de la Pobreza Social. México, # 26 , 1995, abril-junio.
- Márquez, Padilla. La ocupación Informal Urbana en México: un enfoque regional. México, Documentos de Trabajo. Fundación Friedrich Ebert, 1988.
- Mertens, Leonard. et. al. "Contexto Histórico-económico de la reconversión productiva" en Participación Sindical, nuevas tecnologías, productividad y salario. México, CTM-CSES-CESCP, OIT, FES, 1990.
- Mertens, Leonard. Crisis económica y revolución tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las Organizaciones Sindicales. Venezuela, ORIT Nueva Sociedad, 1990.
- Nava Vázquez, Telésforo. "Las cifras de la economía informal" en Uno más uno, jueves 10 de junio de 1993, p.5.
- Nikitin, P. Economía Política. 7a ed. México, Editores Unidos, 1985.
- Nuñez, Ernesto. "Visitan ambulantes a Chilenos". en Reforma, octubre de 1994 ciudad y metrópoli, 3B, 15
- Ocampo M., Fernando. "Estado y Pobreza" en Ciudades. Política de la Pobreza Social. México # 26 , 1995, abril-junio.
- OIT. La Exclusión Social en América Latina. Perú, foro regional OIT, IIEL, 17-19 enero 1995.
- Palma, Diego. La Informalidad, Lo Popular y el Cambio Social. Lima, Cuadernos DESCO # 8 agosto, 1987.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo. Informalidad Urbana en América Latina. Venezuela, Nueva Sociedad, FLACSO-Guatemala, 1991.
- Portes, Alejandro. et. al. La economía del Rebusque. Costa Rica, Cuadernos de Ciencias Sociales #16 FLACSO, julio 1988.

PREALC. Ajuste y Empleo: Los desafíos del presente. Suiza, OIT, 1986.

PREALC. Empleo y Equidad: El Desafío de los noventa. Chile, OIT, 1991.

PREALC. La Crisis del Empleo en América Latina. Chile, OIT, 1986.

PREALC. Sobrevivir en la calle. El Comercio ambulante en Santiago. Chile, OIT, 1988.

Quijano Aníbal, "Dependencia y marginalidad. El concepto de polo marginal" en La Teoría Social Latinoamericana tomo II teoría de la dependencia, México, FCPyS UNAM, 1994.

Raczynski, Dagmar. Características del Empleo Informal Urbano en Chile. Santiago de Chile, estudios Cieplan 23 abril, 1988.

Riquelme Fernández, Ethel. "Nos Hemos Quedado con la Deuda Social" Excélsior, 12 de marzo de 1995 p. 1,22 y 26.

Riquelme Fernández, Ethel. "Políticas que saquen de la pobreza a 200 millones, pedirá América Latina" Excélsior, 16 de enero de 1995, p.4 y 35.

Rodríguez Piña, Javier. Conservadurismo, Neoconservadurismo y Neoliberalismo: raíces y correspondencia ideológica en el momento actual América Latina y México. Tesis que presenta para optar por el grado de maestría en Ciencias Sociales, México, FLACSO, agosto de 1992.

Salles, Vania. "Familia, género y pobreza" en El Cotidiano. Resistencia Social. México, # 68, 1995, marzo-abril.

Schkolnik, Mariana. "Realidad y Perspectivas" del Sector Informal en Chile" en El Sector Informal en América Latina. México, Fundación Friedrich Naumann, CIDE, 1991.

Sotelo Valencia, Adrián. "Las Tendencias de la reestructuración del Mundo Laboral en América Latina en la década de los noventa". Ponencia presentada en el primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo en la ciudad de México, en la mesa no. 4 "Organización y Trabajo", del 22 al 26 de noviembre de 1993.

Sotelo Valencia, Adrián, México: Dependencia y Modernización, México, El Caballito, 1993.

Tironi, Eugenio. "Pobladores en Chile, protesta y organización". en El Sector Informal en América Latina, México, Fundación Friedrich Naumann, CIDE, 1991.

Velasco, Elizabeth. "Modificar algún presupuesto macroeconómico para combatir eficazmente la pobreza: Robles". Excélsior 12 de marzo de 1995, p.28 y 32.

Vuskovic' Bravo, Pedro. La Crisis en América Latina (Un Desafío Continental). México, S.XXI, UNU, 1990.