

cedla



FLACSO



ILDIS

EL SECTOR INFORMAL EN BOLIVIA

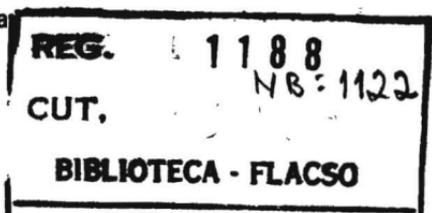
Es propiedad de los autores
D. L. No. 4 - 1- 341 - 86 p.

Diseño Tapa:
Ana María Bravo

Edición y Coordinación:
Leticia Sainz

Fotografías:
Grover Hinojosa

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia



INDICE

| | Pág. |
|---|------|
| PRESENTACION | 7 |
| MARCO TEORICO | 9 |
| S.I.U.: Revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión - Hernando Larrazábal | 11 |
| Análisis del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz | 43 |
| La Industria Popular en La Paz - Jesús Durán | 63 |
| Nociones teóricas en torno al S.I.U. y a la Economía Informal - Miguel Fernandez | 73 |
| Comentarios - Horst Grebe | 85 |
| METODOLOGIA | 105 |
| La medición del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz | 107 |
| El S.I.U. en Bolivia: Algunas experiencias metodo- lógicas - Silvia Escóbar de Pabón | 117 |
| La producción del calzado en Cochabamba: una expe- riencia de investigación - Oscar Zegada Claire | 135 |
| DIAGNOSTICO | 145 |
| El S.I.U. en Bolivia: apuntes para un diagnóstico - Roberto Casanovas | 147 |
| La Economía Informal en Bolivia: una visión macro- económica - Samuel Doria Medina | 179 |
| La mujer y el S.I.U. - Gloria Ardaya | 195 |
| Comentarios: Rolando Morales | 227 |
| POLITICAS | 237 |
| Políticas latinoamericanas en relación al S.I.U. - Ernesto Kritz | 239 |
| La experiencia de planificación social del Perú - Raúl Gonzales de la Cuba | 253 |
| La nueva política económica y el S.I.U. en Bolivia - Rolando Morales | 269 |
| El impacto de la Nueva Política Económica en el S.I.U. en Bolivia - Roberto Casanovas | 281 |
| DEBATE | 291 |
| LINEAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACION | 305 |
| BIBLIOGRAFIA | 309 |

MARCO TEORICO

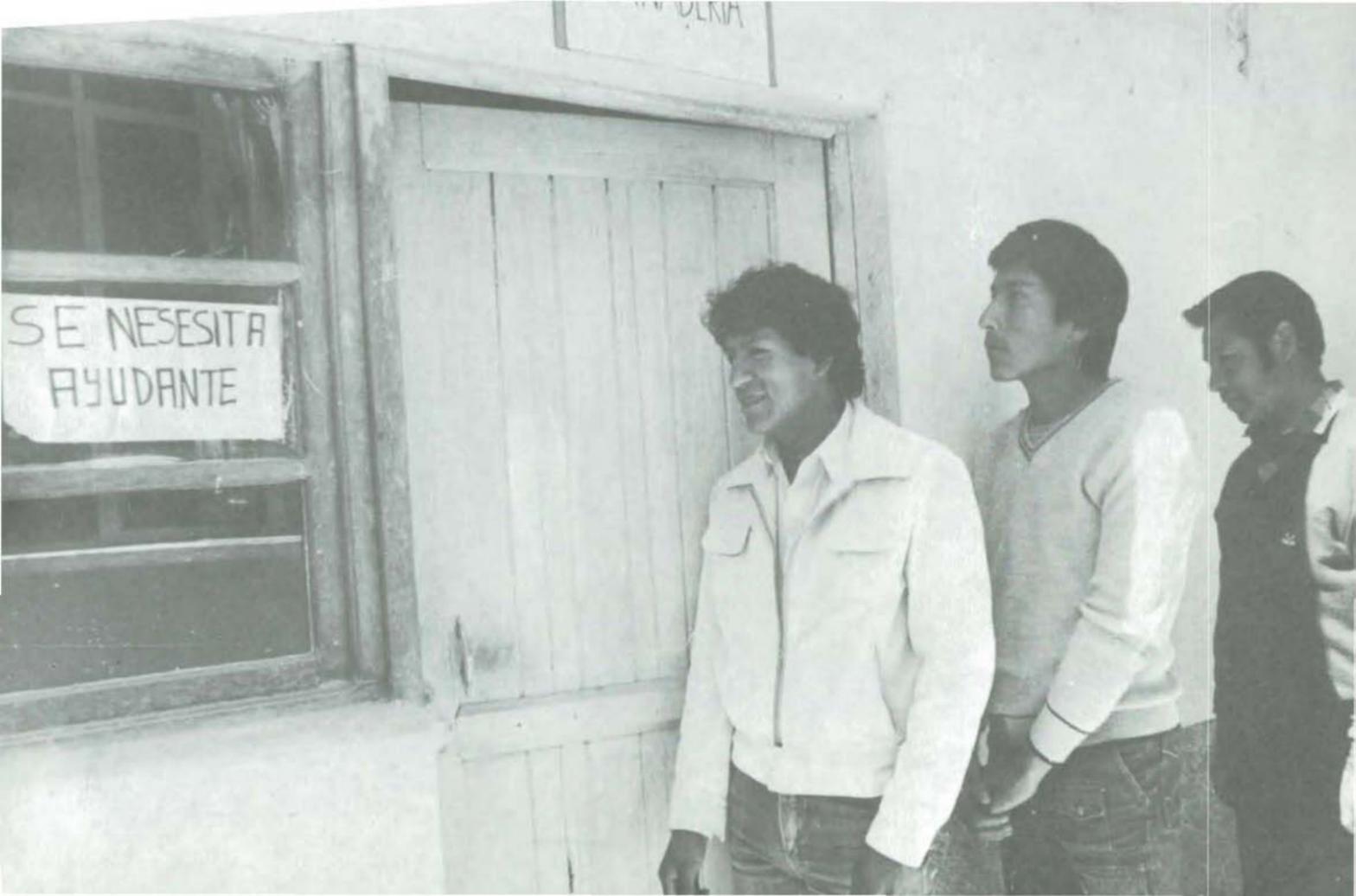
S.I.U.: REVISION A LOS ENFOQUES TEORICOS PRECEDENTES AL ESTADO DE LA DISCUSION

Hernando Larrazábal *

* Economista, especializado en Ciencias Sociales con mención en Desarrollo. Investigador adjunto del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

SE NESESITA
AYUDANTE

...DERIA



“Desocupados”
La Paz

ciertos grupos de población que, sin embargo, gracias a las altas tasas de crecimiento económico se lograría en un futuro próximo.

Dentro de este marco, se proponen políticas de promoción popular orientadas a superar el problema. Sin embargo, el desarrollo de las economías latinoamericanas muestra el predominio de tendencias perversas: el fenómeno de integración no se produce, “la distribución del ingreso se polariza aún más” y la brecha, con relación a los países industrializados, crece en lugar de disminuir.

La crítica orientada a demostrar la falta de una visión estructural y la insuficiencia conceptual en la explicación de estos fenómenos es consecuencia de la observación de los resultados del proceso de desarrollo latinoamericano en la postguerra.

Son enfoques marxistas que, en el marco de la “teoría de la dependencia”, condicionan el ulterior desarrollo del concepto. “La marginalidad se entiende cada vez menos como un resultado no alcanzado y cada vez más como un resultado del desarrollo atribuido a las leyes de la acumulación capitalista”; es decir, a la producción progresiva de una “superpoblación relativa” o “ejército industrial de reserva”.

El argumento supone elevar los fenómenos de la desocupación y la subocupación de grandes sectores de la población en América Latina a criterios determinantes de su caracterización, en lugar de considerarlos como meros elementos de la marginalidad.

Si bien antes el concepto consistía en catalogar elementos aislados, con la nueva perspectiva se incorpora la posibilidad de analizar las causas.

El razonamiento en el nuevo enfoque parte de considerar que, pese a no tener nada, aquellos a los que se denomina “marginales”, tienen su fuerza de trabajo, y es

el hecho de que no pueden venderla lo que los transforma en “marginales” en todos los aspectos sociales.

Quijano y Nun coinciden en señalar que la función de reserva y de presión sobre los salarios es la diferencia esencial entre el ejército industrial de reserva y la población marginalizada.

Para Nun, la sobrepoblación relativa se manifiesta de doble manera. Por una parte como ejército industrial de reserva en relación al sector competitivo y por otra, como “masa marginal” en relación al sector monopolista. Considera que ello es posible debido a la alta composición orgánica del capital en el sector monopolístico que condiciona un empleo siempre menor de trabajadores en relación a la masa de capital y, como estos trabajadores deben ser altamente calificados, el capital monopolista no puede utilizar a los desocupados, ni los necesita, por lo que pierden su función como depresores de los salarios.

Por tanto, la parte de la superpoblación relativa que funge como ejército industrial de reserva sería funcional al sistema capitalista, en tanto que la masa marginal sería afuncional e incluso disfuncional al mismo.

Quijano califica “como fuerza de trabajo marginalizada el trabajo en ramas de la producción que, para la productividad del sistema mismo, son insignificantes”. Sin embargo, habla de “polo marginal para expresar que los marginalizados son parte integrante del mismo sistema, pero con una consistencia decreciente de las relaciones sociales funcionales”.

Un rasgo común entre estos autores, es la consideración de la marginalidad como un fenómeno estructural del capitalismo dependiente, cuya viabilidad es vista de manera apocalíptica.

Sin embargo, la permanencia de elevadas tasas de crecimiento en la economía brasileña contradice las tendencias generales del desarrollo latinoamericano.

En este contexto, surgen nuevos intentos por redefinir los conceptos de marginalidad y ejército industrial de reserva.

Los teóricos del modelo de acumulación brasileño refutan la tesis de la imposibilidad del desarrollo capitalista en la periferia y, de igual manera, que la creciente marginalidad se explique por la industrialización intensiva en capital y una supuestamente escasa absorción de fuerza de trabajo.

Para Cardoso, el problema de la desocupación se liga al fenómeno propio del capitalismo de los altos y bajos cíclicos de liberación y absorción de fuerza de trabajo.

En tal sentido, considera supérfluo el uso de un concepto especial para la superpoblación relativa en el capitalismo dependiente.

Aunque a diferencia de Cardoso, Singer no rechaza la “marginalidad” o “marginalización” como creaciones conceptuales supérfluas, coincide con él al plantear que los procesos actuales del desarrollo capitalista en América Latina constituyen una “etapa que debe ser recorrida en el desarrollo evolutivo de este modo de producción”.

En la misma óptica, Singer invalida el argumento de que la marginalidad es un fenómeno específico de la dependencia al señalar que si bien el sector capitalista competitivo ha perdido su posición relevante en la economía, ello constituye una manifestación general del capitalismo actual y ensaya una clasificación de las diversas formas de ocupación y producción con base en su definición de ejército industrial de reserva. Para él, “se trata de una reserva fluctuante y disponible de trabajadores”.

Sostiene que tales características no corresponden a la realidad de los pequeños campesinos y tampoco a

la del comercio minorista y a la ocupación en actividades estatales. Pero las empleadas domésticas, los trabajadores eventuales, vendedores ambulantes y limpiabotas, al cumplir con los criterios de disponibilidad y fluctuación, son calificados como ejército industrial de reserva.

Por otro lado, ubica las causas de la desocupación y subocupación urbana, en el papel retardatario de los sectores pre-capitalistas para el desarrollo de las fuerzas productivas del agro.

Bajo estas consideraciones, argumenta que, a largo plazo, las innovaciones tecnológicas son necesarias para el desarrollo social global.

Un nuevo intento de redefinición del concepto se da al interior de la crítica al dependentismo y a los críticos de éste.

Kowarik caracteriza la marginalidad a nivel de la producción y la entiende como “una incorporación marginal a la división social del trabajo”.

Pero además, este autor añade a sus consideraciones un elemento que puede constituir la piedra de toque para la determinación y comprensión de la marginalidad. Para él todas las relaciones de trabajo están determinadas por el proceso de acumulación, también bajo las actuales condiciones de subdesarrollo.

Por tanto, la marginalidad es un componente de la dinámica de valorización de capital y su acumulación.

Finalmente, aunque existen otras visiones más o menos recientes, es en base a la crítica general de todas las elaboraciones teóricas anteriores que Veronika Bennholdt intenta situar los puntos de partida para una reinterpretación del fenómeno y considera que no obstante la evidencia empírica de la extensión del fenómeno de la pobreza, hambre y enfermedad en la mayoría de la población latinoamericana, se observa que, tanto

autores burgueses como marxistas tienden a “explicar” su existencia haciéndola aparecer como una excepción, como una irregularidad.

Mientras desde la teoría burguesa de la modernización se caracteriza al fenómeno de la marginalidad como atraso, como integración aún no alcanzada al mercado y a los modelos de consumo, las tesis aparentemente diferentes de los teóricos de la dependencia “explican” la masividad del fenómeno como deformación del capitalismo, como caso extremo y como irregularidad.

Por otro lado, señala que las advertencias de los teóricos brasileños en el sentido de no subvalorar la capacidad y dinámica del sistema capitalista conduce a los mismos, a través de un movimiento pendular, a considerar la enorme desocupación y subocupación, nuevamente, como un fenómeno de atraso que no difiere del modelo modernicista desarrollista.

De tal manera para V. Bennholdt los investigadores marxistas tienden a perder de vista las contradicciones del capitalismo. En ellos predomina la tendencia a comparar la realidad en los países latinoamericanos con el tipo ideal, en vez de analizar las manifestaciones histórico concretas de las leyes generales del capital. Los enfoques marxistas corren, según esta autora, el riesgo de degenerar en una apología del capital y al preguntarse cuáles son los elementos a tomar en cuenta para un desarrollo del concepto plantea:

1o que “la existencia de fuerza de trabajo no asalariada, incluso no remunerada, ó pagada a nivel mínimo, no es en absoluto un fenómeno aislado sino representa una característica estructural del modo de producción capitalista”.

2o que “son exactamente estas condiciones bajo las cuales se efectúa la mayor parte del trabajo en la crianza de la generación siguiente, en la reproducción de la fuerza de trabajo y en la producción

de alimentos básicos. Esta producción es la condición previa esencial para la acumulación capitalista que, sin embargo, no ha sido considerada en el análisis de los mecanismos de acumulación”.

- 3o Como en esta área se crea y renueva constantemente la vida humana y la capacidad vital del trabajo, propone denominarla “producción de subsistencia”.
- 4o Solamente con la generalización de la producción de mercancías y al surgir el trabajo asalariado como relación de producción socialmente determinante, la producción de subsistencia es desplazada hacia un ámbito que se considera como no propiamente social. No obstante, esta es una mera apariencia.
- 5o La aceptación de esa pseudorealidad es la premisa falsa de la teoría “clásica” del valor; en consecuencia ésta debe ser ampliada.
- 6o Actualmente, la disponibilidad de una tecnología altamente desarrollada condiciona a que muchos productores sean proletarizados y forzados a integrar el ejército industrial de reserva, sin haber sido jamás realmente trabajadores asalariados.
- 7o Los hombres y las mujeres que trabajan para sobrevivir y de esta manera reproducir su fuerza de trabajo, son obligados a producir mercancías, es decir, sus productos se transforman fatalmente en mercancías, y el tiempo y la fuerza de trabajo concretizados en ellas, se evalúa sólo posteriormente a través de la circulación y fuera de cualquier control personal.

El capital queda así eximido de la responsabilidad de velar por la reproducción de la fuerza de trabajo, sin embargo, se asegura el control sobre el plustrabajo mediante contratos de compra y pequeños créditos.

- 8o La generalización del trabajo de subsistencia no pagado, no es un fenómeno de transición que conduce al capitalismo desarrollado, sino el resultado de su desarrollo mismo.
- 9o Siendo imposible la vuelta a la producción de subsistencia fuera de la economía de mercancías, la calidad nueva del ejército industrial de reserva está en la importancia absoluta que, en base a esta disponibilidad existencial, corresponde a la producción de supervivencia.
- 10o Así se justifica la utilización de un concepto nuevo para un fenómeno históricamente nuevo. La "marginalidad", desligada, obviamente, de su contexto original.

Pero, al mismo tiempo, este nuevo punto de partida supone dar nombre a las diversas formas de subordinación del trabajo en el capital y clasificarlas; se trata de revelar y presentar cuáles son los mecanismos de explotación, cómo se expresan en términos de ganancia y, finalmente, qué clases sociales se forman a raíz de ella y cuáles son sus posibilidades de liberación.

3. EL ENFOQUE DEL SECTOR INFORMAL URBANO (S.I.U.)

3.1. Origen del Concepto

En la formulación del concepto, tal como señala Alois Möller, se identifican varias corrientes de pensamiento como fuentes de inspiración. En primer lugar, la escuela estructuralista que enfatiza en el señalamiento de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas caracterizadas por fuertes diferencias en cuanto a organización, tecnología y niveles de productividad e ingresos.

En segundo lugar, a la teoría de la "marginalidad" cuyos postulados se presentaron en el anterior apartado.

En tercer lugar, a las teorías de los “mercados laborales duales” desarrolladas en los Estados Unidos, que postulan que la creciente desigualdad de los ingresos y la discriminación racial y por sexo en el mercado de trabajo responde a la existencia de un círculo vicioso entre las características de los puestos de trabajo “secundarios” y las que presenta la mano de obra vinculada a ellos.

Una cuarta corriente de inspiración del enfoque del sector informal urbano (SIU) es la crítica a la teoría neoclásica del mercado de trabajo que supone que es el libre funcionamiento del mecanismo de precios el que regula también la oferta y demanda de mano de obra, sin considerar la existencia de limitaciones estructurales que impiden la verificación de esa forma de funcionamiento de los precios en los mercados de trabajo de las economías latinoamericanas (Möller, A.:1-2).

Con estos antecedentes, puede decirse que la expresión **no formal** surgió, al iniciarse la década de los 70, como un esfuerzo por distinguir entre la población de un país a los genéricamente llamados “pobres de la ciudad”. Se trataba de precisar así, la identificación de los grupos destinatarios de políticas generales de desarrollo y políticas de empleo en particular. La elección misma del término sugiere una definición por diferencia, por exclusión, que no se aleja mucho de términos de mayor carga ideológica como el de “marginalidad”.

Subyace pues, de partida, el reconocimiento de una economía dual donde, además, la escasa elaboración teórica es fundamentalmente operativa. Se considera así que para identificar la población objetivo del Programa Mundial del Empleo de la OIT las características de la pobreza, los factores que la explican, su magnitud y las consecuencias que se derivan para el acceso a los servicios urbanos debe recurrirse a una serie de comprobaciones empíricas, de estudios de caso que permitan un “análisis de la situación tal como se presenta en la realidad”.

Conforme a las características de toda formulación empírica, un enfoque basado en supuestos exclusivamente

descriptivos presenta gran fragilidad a los cambios en las variables consideradas, restando consistencia a los fundamentos teóricos.

Con este antecedente pueden explicarse las dudas conceptuales y operacionales en el esfuerzo por la formalización teórica cuyas consecuencias, a nivel de la proposición de políticas, dejan prever la misma confusión.

3.2. La evolución de las formulaciones teóricas

El primer enfoque, esbozado en un estudio sobre Ghana, con el cual se acuña el término, define al sector **no formal** a partir de la variable ingreso asociada a la situación de empleo y desempleo que se pretende describir. Se introduce así la noción de oportunidades de ingreso “formales” y “no formales”. (Keit Hart, citado en Sthuraman: 77). Allí se vincula la primera categoría con los asalariados, en tanto que la segunda es asociada con los trabajadores independientes.

En consonancia con lo anterior, se identifica una serie de nuevas actividades generadoras de ingresos que reflejan la situación de desempleo y subempleo características de las zonas urbanas que se concentran en el sector no organizado o no estructurado.

En este enfoque, se intenta explicar que los que ingresan a la “fuerza de trabajo” buscan empleo en el sector **no formal** por dos razones: por una parte, debido a la ausencia de oportunidades en el sector **formal**, y por otra, por su propia falta de formación.

Dentro de estas formulaciones, la nominación del grupo de población al que se quiere aludir es imprecisa e introduce gran confusión a las mencionadas y se añade otras que en la práctica no son coincidentes: se designa como componentes del sector a los trabajadores independientes, al “subproletariado urbano” compuesto por los que no llegan a percibir el salario mínimo legal, y se describe también su situación como la de un sector

no organizado, no incluido en los censos, como caren- te de protección, etc. Justamente a estas visiones se asocia la noción neoclásica de la existencia de barreras institucionales que limitan la movilidad de la mano de obra y el libre juego del mecanismo de los precios como explicación de las disparidades de ingreso con el sector **formal**.

Un elemento común a estas primeras elaboraciones, es que predomina en ellas la consideración de que la dico- tomía se explica más por el funcionamiento del merca- do de trabajo que por diferencias en las empresas del ámbito urbano.

Contrariamente a la perspectiva anterior, las experien- cias de una misión enviada por la OIT/PNUD a Kenia, en el año 1972, desplaza la atención hacia las caracterís- ticas de la empresa para establecer la distinción **formal- no formal** determinando así una primera variante de im- portancia en los intentos de precisar el enfoque, aunque sólo sería retomada años más tarde en nuevos esfuerzos de interpretación del fenómeno.

Se habla entonces de rasgos como el acceso fácil para los recién llegados, la utilización de materiales naciona- les, la propiedad familiar de las empresas, su operación en pequeña escala, la utilización de tecnologías adapta- das y de alta densidad de mano de obra, su operación en mercados no reglamentados y competitivos, y cuyos trabajadores hubieran adquirido sus calificaciones fue- ra del sistema escolar oficial.

Con este avance surge un débil intento de diferenciación de quienes postulan la dicotomía moderno-tradicional porque aquellos, al privilegiar la tecnología utilizada, olvidan otras características de la empresa y, además, por la connotación peyorativa del término tradicional.

Como argumento a favor se postula que “la distinción **formal - no formal** es neutra, al limitarse a decir que el sector NO FORMAL es INFORMAL” (Id: 80). Pero además, se muestra con cierta claridad cómo prevalece,

en relación a la identificación del sector **no formal**, la tendencia de los autores a cobijarse bajo la visión positivista de la objetividad del dato.

Otras líneas de interpretación más o menos contemporáneas de las dos primeras denotan una filiación "marginalista" que genera una mayor incertidumbre respecto a la definición de los rasgos determinantes o definitivos del sector, en lugar de contribuir a su esclarecimiento y a la identificación de políticas orientadas a promover el desarrollo del mismo. Una de ellas plantea, por ejemplo, que si existe una dicotomía, se debe a que las empresas del supuesto sector no formal se encuentran todavía en una fase de transición y las disparidades desaparecerán con el tiempo. (Emmerij: 228, citado en Sthuraman: 8).

Otras equiparan al sector **no formal** con los pobres de los centros urbanos pertenecientes o no a la fuerza de trabajo; a la población que vive en tugurios y zonas ilegalmente ocupadas, a los migrantes etc., y están, además, quienes conciben la evolución del sector **no formal** como mejoramiento de las condiciones de vivienda.

Hasta aquí prevalece la catalogación más o menos articulada de elementos del fenómeno que se pretende conocer, pero sin asociarlos con problemas de naturaleza estructural. Sin embargo, desde mediados de la década pasada, el PREALC viene haciendo esfuerzos dirigidos hacia una elaboración teórica más comprensiva, con base en el análisis comparativo de resultados de diversos estudios en ciudades latinoamericanas.

Los avances en esta línea han ido a reforzar criterios que sustentan, por ejemplo, la diferenciación y segmentación de los mercados urbanos de empleo, el señalamiento más concluyente de algunas características del sector y su funcionamiento, además del reconocimiento de la necesidad de otros estudios tendentes a discernir el tipo de relaciones del sector con el resto de la economía.

Esta nueva elaboración supone, en los hechos, la complementariedad de los dos primeros enfoques y los re-dimensiona al considerar tres distintas perspectivas: la del empleo, la de las unidades productivas y la del acceso al mercado como elementos que contribuyen a la identificación del sector **informal**. (Souza P. y Tokman V., 1975).

Desde la perspectiva del empleo, la definición incluye al conjunto de personas ocupadas en el servicio doméstico, los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia y los patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares ocupados en empresas cuyos efectivos no excedan de cuatro personas. Como criterio alternativo, se incluye en el sector a las personas que perciben ingresos inferiores al mínimo legal. (PREALC 1978: 29).

Desde el punto de vista de las unidades productivas, se define dentro del sector **informal** a aquellas empresas en las que no existe predominio de la división entre propietarios del capital y del trabajo donde, por tanto, el salario no es la forma más usual de remuneración, se trata de actividades poco capitalizadas, son unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula (PREALC 1978: 28).

Y, desde el punto de vista de la inserción al mercado, las empresas y personas que se sitúan en el sector tienen acceso a los estratos competitivos del mercado, o constituyen la base de la pirámide de oferta de una estructura oligopólica concentrada (idem).

Complementariamente, se añade que las características que presenta el sector justifican que se le asocie al subempleo urbano (PREALC 1978: 11).

Por otro lado, al lograrse un mayor asentamiento de las elaboraciones teóricas con base empírica, se ha dado intentos más definidos en el sentido de establecer diferencias y similitudes con otros cortes analíticos

como el de marginalidad y el corte moderno-tradicional.

No obstante, las carencias más visibles se advierten todavía en el nivel operacional y de mediación del sector. Este hecho, que tiene relación con la variedad de criterios utilizados, obstaculiza los propósitos comparativos en el análisis, pero, al mismo tiempo, criterios operacionales distintos suponen la proposición y aplicación de políticas de naturaleza opuesta, por lo que también las posibilidades de evaluación y generalización de experiencias se ven notablemente limitadas.

En otro orden, la concepción genérica del mercado laboral, que a través de definiciones operativas incluye al trabajador independiente como empleador de sí mismo y no califica el status conceptual del servicio doméstico, se muestra todavía insuficiente para explicar la complejidad de los fenómenos. Esta deficiencia conduce a poner un velo a la comprensión de las formas en que las actividades no asalariadas y de servicio doméstico urbano se vinculan al resto de la economía y el rol que cumplen en el proceso global de acumulación.

El predominio de una lógica simplificadora de la realidad que opera a través del mecanismo de suponer homogéneo lo diverso, esconde también la dimensión social al olvidar la vinculación de la actividad productiva a la reproducción de la fuerza de trabajo, de cuya responsabilidad el sistema dominante o el sector formal queda eximido en relación a las actividades independientes y de servicio doméstico.

Pese a que las críticas mencionadas constituyen, en mayor o menor grado, el telón de fondo de una serie de esfuerzos institucionales orientados a mejorar el marco teórico más útil para aprehender la compleja realidad del llamado sector informal en contextos nacionales específicos, resulta difícil presentar en esta oportunidad un balance de los aportes que pueden haber generado, sin embargo nos detendremos en la presentación de un nuevo esfuerzo que toma cuerpo en los últimos

años. (Vease por ejemplo Amalia Mauro; José Luis Ortíz).

D. Carboneto y Eliana Chávez proponen redefinir el concepto de informalidad asignándole mayor peso a una visión estructural del problema. Estos autores consideran que la problemática ocupacional en países subordinados significa ubicar, en el centro del análisis, al tema del subempleo y al de la **fuerza laboral excedente**, el proceso de acumulación. (Carboneto, D y Chávez, E. : 4). Sostienen así, que esta última noción permite una aproximación aceptable al concepto de informalidad, pues, en esta perspectiva, se pierde la ambigüedad del mismo al permitir la recuperación de la idea de las **estrategias de sobrevivencia** desplegadas por los componentes de ese excedente bruto de trabajo. (idem). De tal manera, el sector informal urbano (SIU) sería el conjunto de puestos de trabajo y fuentes de ingreso familiar autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno.

Por otra parte, una nueva precisión en este orden es la vinculación del concepto con la unidad de producción y no con el puesto o con el trabajador. (Carboneto . . . op. cit: 5). De este hecho, se deriva que la idea del subempleo como atributo de personas o de familias, es sustituida por el nuevo concepto de informalidad y, es a partir de él, que pueden encontrarse cuatro categorías ocupacionales dentro del SIU:

- i) Los patrones de microempresas,
- ii) Los asalariados de las microempresas,
- iii) Los trabajadores independientes, y
- iv) Los trabajadores no remunerados que laboran en microempresas de sus parientes.

Además de esta caracterización, este mismo enfoque permite distinguir dentro de la P.E.A. a los ocupados en puestos de trabajo ofertados en el sector moderno y, además, a la fuerza de trabajo excedentaria, una parte de la cual es ocupada en el sector informal, mientras

que la otra engrosa las filas del desempleo abierto (Carbonetto op. cit: 5).

Con referencia a la caracterización de las actividades insertas en el SIU, en general no se establecen diferencias sustanciales con la que realiza el PREALC. Sin embargo, se especifica como rasgo de las actividades informales la reducida división técnica del trabajo y, aunque no es un rasgo nuevo, el de la inexistencia de predominio de la división entre propietarios del capital y del trabajo, asignando a este hecho gran importancia para explicar la conformación del SIU.

Finalmente, se considera que el sector informal, así constituido, reconoce dos orígenes: uno de carácter estructural y otro de carácter coyuntural. El primero explicado por la incapacidad del sector moderno para absorber la creciente fuerza de trabajo durante las décadas pasadas; y el segundo a partir de las altas y bajas coyunturales en la dinámica del sector moderno de la economía, que unas veces absorbe y otras expulsa mano de obra excedente. (Carbonetto D. op. cit.: 6).

Estas afirmaciones se sustentan en la consideración de que el SIU depende de la dinámica del sector moderno, asumiendo en esa relación el carácter de variable de ajuste del desempleo abierto generado en la economía. (Carbonetto, op. cit.: 7).

No obstante el reconocimiento de la persistencia de problemas en la operacionalización de los conceptos, resulta indudable que el enfoque presentado permite un mejor acercamiento a la comprensión del sector informal, logrando al mismo tiempo una mejor ubicación a partir de elementos estructurales de análisis.

La perspectiva de la fuerza de trabajo excedente y la recuperación de la idea de estrategias de sobrevivencia son, junto a la asociación del concepto de informalidad con la unidad productiva y no con los individuos, piezas claves que permiten un avance cualitativamente importante.

Este esfuerzo revela algunos aspectos de la relación del SIU globalmente considerado con el resto de la economía y se produce un avance en la especificación del nivel y carácter de la heterogeneidad interna. Sin embargo, la explicación del rol de estas formas heterogéneas en el proceso global de acumulación es aún insuficientemente tratado.

Una de las limitaciones en este orden puede basarse en que cuando se habla de fuerza de trabajo excedente del proceso de acumulación, se presupone que la órbita de acción de éste se ubica solamente en el sector moderno, cuando una explicación de los límites y posibilidades de expansión y desarrollo del SIU se relaciona estrechamente al proceso global de acumulación que lo inscribe también más allá de los aspectos formales de la interacción que se muestra.

4. EL ENFOQUE DE LA ARTICULACION DE FORMAS PRODUCTIVAS DISTINTAS

4.1. Origen

Las primeras elaboraciones en este sentido se dan entre los años 1979 y 1980 como parte del trabajo de un equipo interdisciplinario de investigadores del proyecto "Organización del Trabajo y Distribución del Ingreso en Bolivia", y también dentro del proyecto "Migraciones y Empleo Rural Urbano" cuyos investigadores hoy forman parte del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

Los esbozos teóricos iniciales abren cauce a intentos diferentes de operacionalización de conceptos. Sin embargo, con su propia especificidad, es el trabajo de Miguel Fernandez el que ha alcanzado un mayor nivel de formalización teórica, en tanto que las elaboraciones del CEDLA cuentan con un desarrollo metodológico de investigación y base empírica en estudios realizados en los últimos años.

4.2. Características del nuevo enfoque

Fernandez se propone seguir el método de la Economía Política para realizar el análisis histórico-concreto del capitalismo boliviano. Se trata pues de un esfuerzo tendente a desentrañar la compleja trama por la que transcurre el acto de la producción.

Se señalan como temas centrales de la interpretación, las formas de organizar la producción, el análisis de su interrelación, y la distribución del producto.

Cumplir con este propósito ha significado, para el autor, construir las mediaciones que hagan posible el acto cognoscitivo intentando no perder la complejidad de lo real. Definida la unidad productiva como unidad básica de análisis, Fernandez anota cuatro momentos analíticos que suponen distintos niveles de abstracción e identificación de agentes sociales.

El **primer momento analítico** lo constituyen las **relaciones laborales** que los agentes sociales, individualmente considerados, establecen en la unidad productiva. Tales relaciones, expresadas de manera genérica, pueden ser relaciones de **contratación**, relaciones de **cooperación** y relaciones dadas por **vínculos familiares**. En la medida en que estas relaciones dan cuenta del vínculo entre el trabajador y el objeto y medio de trabajo, se entiende que la **contratación** señala que el trabajador se enfrenta al objeto y medios de trabajo en calidad de contratado. Se habla entonces de propiedad ajena al trabajador.

En el segundo caso, las relaciones de **cooperación** hacen referencia a la propiedad colectiva y en el tercero, se habla de propiedad familiar de objeto y medios de trabajo.

Estas relaciones laborales genéricas no informan nada acerca del carácter de cada una de ellas, sin embargo, adquieren sentido al agrupar unidades productivas según la relación genérica a la que corresponden y a sus

propias particularidades. De tal manera, las relaciones genéricas se especifican en relaciones de tipo empresarial, semiempresarial y familiar, las mismas que al vincularse al carácter de la creación del valor, dan cuenta de relaciones sociales en el ámbito de la producción.

Con esta especificación se accede al **segundo momento analítico** en el que las relaciones específicas informan acerca de las particulares formas de organización de la producción. Se habla entonces de forma de organización empresarial, forma semiempresarial y forma pre-capitalista, donde la primera expresa relaciones entre el trabajador (personificado por el obrero colectivo) y el objeto y medios de trabajo (personificados por el empresario capitalista). Los medios de producción además de ser propiedad del capitalista, responden a la escala de producción y reproducción, la misma que se refleja en la separación de las funciones de mando del capital y la actividad de producción directa delegada a los contratados.

La forma semiempresarial se caracteriza por encerrar relaciones en las que el propietario de los medios de producción, aunque contrata trabajadores, participa de manera directa en el proceso inmediato de producción, siendo entonces inexistente la separación del mando en la actividad.

El proceso de valorización aquí es similar al de la anterior forma, pero se abren diferencias en todos los demás aspectos de la producción.

Finalmente, la forma pre-capitalista está definida por su carácter mercantil simple y la organización familiar de la producción.

Identificadas las formas de organización que esconden aún gran complejidad, se accede al **tercer momento analítico**: la intersección de formas productivas. Se habla aquí de articulación directa de una unidad productiva en otra, de su movimiento y de sus implicaciones en materia de subsunción del trabajo en el capital.

Un **cuarto momento analítico** se ubica en la esfera de la circulación y hace referencia a las interrelaciones de las tres formas productivas que dan cuenta de su participación en la órbita general del capital. A este nivel es posible encontrar la relación social esencial en términos de su capacidad para organizar los cuatro ámbitos a su imagen y semejanza. Los agentes de la producción-distribución se transforman aquí en clases a partir de su ubicación estructural.

Es posible también hablar de la heterogeneidad en cuanto a la composición del ingreso y de las formas concretas de extracción de valor.

El proceso investigativo que transcurre por todos los momentos de análisis señalados, permitió al autor llegar a la demostración de los siguientes aspectos:

1. En la producción boliviana existen tres formas de organización productiva: la empresarial, la semiempresarial, ambas capitalistas, y la precapitalista.
2. La forma empresarial **articula** a las otras dos y lo hace **directamente**, es decir dentro del proceso productivo, sin trascender a la circulación.
3. La interrelación de las tres formas productivas configura la subordinación de las formas empresarial y precapitalista en torno al capital representado, por excelencia, en la forma empresarial.
4. Se estableció que el capitalismo industrial boliviano es inmaduro pues no produce de manera capitalista toda la masa de mercancías necesarias para su propia reproducción.
5. El capital industrial boliviano es híbrido: primero, porque en la producción capitalista coexisten formas empresariales con semiempresariales, segundo, porque la forma semiempresarial es híbrida, por ser una combinación de elementos artesanales y capita-

listas y tercero, porque la forma empresarial combina su especificidad capitalista con una modalidad de articulación.

6. Las conclusiones anteriores se expresan en un elevado grado de explotación de los trabajadores: porque hay un evidente deterioro del salario, por la extensión de la jornada de trabajo promedio, y porque el productor precapitalista sufre una extracción de valor en la comercialización, que puede traducirse en **articulación indirecta**.

Una de las principales virtudes del enfoque de M. Fernandez está en la rigurosidad metodológica con la cual se propone la construcción del objeto de estudio. Esfuerzos de formalización teórica semejantes contribuyen sin duda, a un abordaje más consistente en el análisis de las determinaciones históricas concretas de la sociedad boliviana.

Sin embargo, es importante señalar la existencia de algunas interrogantes: la primera, se refiere a si la noción de forma de organización precapitalista alude a las formas de organización social de la producción que preceden al capital, y si por otro lado, en países como Bolivia, las formas de organización del trabajo y la producción, distintas a la capitalista, no necesariamente preceden a la instalación hegemónica del capital, sino que, en muchos casos, son recreaciones que se producen contemporáneamente, entonces ¿resulta adecuada la identificación de las relaciones laborales familiares a la forma de organización precapitalista, al pasar del primer momento de análisis al segundo? ¿No es ésta una simplificación que reduce la capacidad explicativa de los fenómenos histórico-concretos?

En segundo lugar, cuando en las conclusiones se afirma la existencia de formas empresariales y semiempresariales de organización del trabajo, considerando ambas como capitalistas frente a la forma familiar "precapitalista", se advierte una inconsecuencia con los descubrimientos de la investigación. Así, si la heterogeneidad

de la estructura productiva se expresa en formas distintas de organización de la producción ¿qué argumento pesa para operar necesariamente una reducción forzada al dualismo capitalista versus precapitalista? ¿No está más bien dentro de la línea de consecuencia el determinar la lógica interna de funcionamiento de las formas de organización distintas, identificando además la especificidad de sus formas de articulación con el conjunto de la base productiva y el proceso global de acumulación?

El segundo enfoque dentro de lineamientos similares que, sin embargo, no logra traducirse en una forma teórica acabada, parte de la identificación de insuficiencias en los cortes fundamentales cuantitativos para diferenciar formas distintas de organización del trabajo y la producción, así como en el proceso de reproducción de las unidades económicas del conjunto del aparato productivo nacional; de tal manera, la inclusión de criterios como las formas de propiedad de los medios e instrumentos de trabajo y las relaciones laborales derivadas de las formas de organización del trabajo han permitido, a través de estudios empíricos recientes, identificar la existencia de cinco formas productivas: una de carácter estatal, otra de carácter empresarial, una tercera semi-empresarial, la cuarta familiar y la última de carácter doméstico.

I. Sector Estatal

Dada su naturaleza, las actividades del sector público (educación, salud pública, administración del aparato estatal) no producen ni se proponen generar ganancias. A excepción de algunas empresas públicas y otras de economía mixta, la demanda de empleo en el sector estatal está regida por leyes y condiciones diferentes que las que rigen en el sector empresarial privado de la economía.

Este sector, por la peculiaridad de sus actividades, absorbe contingentes importantes de empleados y obreros con niveles de calificación que, en general,

superan al de los otros sectores del mercado de trabajo. Por estas y otras razones, el nivel promedio de ingresos de los ocupados suele ser, en general, más alto que en otros sectores.

II. Sector empresarial

Este sector agrupa a las empresas cuya organización es típicamente capitalista. La división del trabajo, bastante desarrollada, se manifiesta en la mayor especialización de cada uno de los ocupados en determinadas tareas. Las empresas contratan exclusivamente fuerza de trabajo asalariada y, por lo tanto, la división entre los propietarios del capital y los del trabajo es muy clara.

La demanda de trabajo está estrechamente vinculada a la productividad del trabajador, ya que en principio se emplea solamente a aquellos cuya productividad es superior al sueldo o salario que se les paga. Asimismo, el mayor desarrollo de las organizaciones sindicales en este sector determina, aunque no siempre, el mayor cumplimiento de la legislación laboral y por lo tanto, una mayor sujeción a las disposiciones en cuanto a salarios mínimos, seguridad social y otros beneficios que están prácticamente ausentes en otros sectores de la economía.

III. Sector semi-empresarial

Está conformado por pequeñas empresas cuyo comportamiento económico y organización no difiere sustancialmente de las que pertenecen al sector familiar; la diferencia respecto a éstas es que contratan mano de obra asalariada permanente. A diferencia de las empresas típicamente capitalistas, el dueño del establecimiento participa directa y activamente en el proceso productivo. Por lo tanto, no existe una división del trabajo definida y tampoco una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo. Dada la reducida escala de operaciones de este tipo de establecimientos y las fuertes fluctuaciones de la de-

manda de empleo que presentan, los trabajadores estarían sometidos a una elevada inestabilidad laboral. En algunas ramas de actividad, el promedio de ingresos de los obreros puede ser inclusive más bajo que el de los trabajadores por cuenta propia. En estos establecimientos, por su reducido tamaño y la ausencia casi total de organizaciones sindicales que amparen a los trabajadores, el grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social es mínimo.

IV. Sector familiar

Sector constituido por los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de las actividades gira exclusivamente en torno a la fuerza de trabajo familiar. Las particularidades propias del funcionamiento de este tipo de unidades económicas y las condiciones históricas en las que surgen, condicionan una lógica radicalmente distinta a la de las empresas capitalistas. La aparición y proliferación de las actividades por cuenta propia responde principalmente a una estrategia de sobrevivencia de una fracción muy importante de la población trabajadora que no logra articularse a otro tipo de unidades económicas como asalariados.

Por estas razones y otras características, la participación de la mujer y de la familia en las actividades por cuenta propia es determinante en la ocupación total del sector.

V. Servicio doméstico

El servicio doméstico constituye un segmento muy especial del mercado de trabajo. Todos los ocupados son asalariados, pero su relación laboral no es con una unidad económica sino con una familia.

Este sector es claramente una de las pocas alternativas ocupacionales que tiene la mujer migrante al llegar a

la ciudad. Puede decirse que abarca a los trabajadores con menores niveles educativos y las peores condiciones de trabajo e ingresos.

Por último, aunque la identificación de estas formas de organización productiva responden al objetivo de analizar el conjunto de la base productiva, dentro de cuya lógica global de funcionamiento encontrarían su explicación más clara, los estudios del CEDLA reconocen una aproximación de los agentes económicos insertos en las formas semiempresarial y familiar de organización del trabajo con aquellos que se identifica en los estudios del sector informal a nivel urbano. Esta aproximación, demostrará las aseveraciones sobre la existencia de heterogeneidad dentro del SIU.

ALGUNAS CONCLUSIONES

1. Las tendencias dominantes en los intentos de interpretación teórica del fenómeno, hasta entrados los años setenta, tienen algunas connotaciones similares.

- * Los problemas vinculados a la pobreza urbana, al subempleo y a la distribución de los ingresos se explican como irregularidades o anomalías de las economías latinoamericanas. Aunque cambia el patrón de referencia, la lógica de explicación parte de determinantes negativos; es decir, se habla de carencias, ausencias o funcionamientos anómalos definidos, por contraste, con algo que sería el modelo de normalidad y perfección del funcionamiento.

El marginalismo desarrollista lo hace a partir de la dicotomía moderno-tradicional. Los teóricos marxistas, a partir de lo que el capitalismo dependiente no tiene respecto al capitalismo de los países centrales. El enfoque del PREALC define la informalidad a partir de lo que se opone al modelo de funcionamiento, estructura y organización de la economía y las empresas del sector formal.

- * A pesar de la crítica de los autores del ejército industrial de reserva que reclama la incorporación de una visión estructural en la explicación y análisis de las causas del fenómeno, su inclusión a las nuevas elaboraciones conceptuales no se produce. Y mientras el enfoque del PREALC intenta rescatar el énfasis de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas para superar las visiones dualistas, en los hechos opera la misma reducción, al aislar al SIU en su conceptualización, de los procesos y la dinámica de la sociedad global. Es decir, “de las causas y las condiciones histórico sociales que explican la existencia y persistencia del fenómeno”. (Maldonado; 1985: 77).

Hasta entonces predomina todavía el señalamiento de rasgos y elementos que describen la realidad de los grupos de población aludidos sobre los intentos de explicación de las causas.

2. Es recién en los últimos diez años que surgen intentos de redefinición de los conceptos de marginalidad, ejército industrial de reserva y SIU y, emergen también nuevos planteamientos que se nutren de la experiencia de elaboraciones previas. En mayor o menor grado, se produce una suerte de convergencia en la identificación de los elementos que debieran tomarse en cuenta para nuevos conceptos o interpretaciones teóricas sobre el fenómeno en cuestión.

Se trata de constataciones que, tanto a nivel interpretativo como a nivel de la formulación de políticas dirigidas a superar las condiciones de vida y de trabajo de la población, tenderían a:

- * Reconocimiento de la heterogeneidad de las economías latinoamericanas, tanto entre las distintas ramas de la actividad como dentro de ellas, cuya expresión a nivel del aparato productivo se da a través de la co-existencia de formas de organización típicamente capitalistas, intensivas en capital y de alta productividad, con formas de organización no definibles como tales, de mediana o baja productividad, caracterizadas, en unos casos, por la

combinación de formas salariales de trabajo y, en otros, por asentarse fundamentalmente en la fuerza de trabajo familiar.

- * Reconocimiento de la necesidad de realizar esfuerzos teóricos tendentes a mejorar el análisis estructural de la base productiva, de las condiciones histórico concretas que explican la existencia de formas distintas de organización del trabajo, la especificación de su rol en el proceso global de acumulación, el carácter de las relaciones entre las formas productivas distintas, y la potencialidad de los agentes sociales, vinculados a cada una de las formas de organización de trabajo, en el proceso de transformación de las condiciones de vida y producción.
- * La necesidad de formular y aplicar medidas de política diferenciadas, reconociendo las particularidades y potencialidades de cada forma de organización dentro de la estructura económica, desechando el prejuicio de la existencia de una única forma eficaz que constituye el paradigma que hay que imitar.
- * No obstante los problemas de operacionalización de los conceptos para el estudio de grupos específicos como el llamado sector informal y su identificación para propósitos de política será necesario aplicar parámetros cuantitativos que no por ello deben significar límites al cumplimiento de los estudios más comprensivos y estructurales de la base productiva.
- * Identificar la percepción que los distintos actores sociales tienen de su situación, las expectativas de cambio y del estilo de desarrollo al que aspiran.

— 0 —