

Ciudades del Caribe en el umbral del nuevo siglo

Alejandro Portes
Carlos Dore Cabral
(coordinadores)

FLACSO-República Dominicana
PDIC-Universidad de Johns Hopkins
Editorial Nueva Sociedad

Primera edición: 1996

RES.
COP. 5324
BIBLIOTECA

La posición de los autores de este libro no refleja necesariamente los puntos de vista oficiales de las instituciones que han auspiciado su publicación.

© FLACSO-República Dominicana
© PDIC-Universidad de Johns Hopkins
© Editorial NUEVA SOCIEDAD
Apartado 61.712 Caracas, 1060-A, Venezuela
Telfs.: (058-2) 265.18.49, 265.53.21, 265.99.75
Fax: (058-2) 267.33.97, Télex: 25163 ildis-vc

Edición al cuidado de Eufemia Hernández
Diseño de portada: Javier Ferrini

Composición electrónica: Cecilia Zuvic
Impreso en Venezuela
ISBN: 980-317-096-1

Reconocimientos _____	7
Prólogo _____ <i>Bryan Roberts</i>	9
Tendencias urbanas en el Caribe Una introducción al proyecto comparativo _____ <i>Alejandro Portes/Carlos Dore Cabral</i>	15
La urbanización en la cuenca del Caribe: el proceso de cambio durante los años de crisis _____ <i>Alejandro Portes/José Itzigsohn/Carlos Dore Cabral</i>	27
La ciudad y la nación, la organización barrial y el Estado: los dilemas de la urbanización en Costa Rica a principios de los años noventa _____ <i>Mario Lungo</i>	65
La vida en la ciudad: los sectores populares y la crisis en Puerto Príncipe _____ <i>Sabine Manigat</i>	95
Apatía y esperanzas: las dos caras del Area Metropolitana de Guatemala _____ <i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	133
La vida mala: economía informal, Estado y pobladores urbanos en Santo Domingo _____ <i>Wilfredo Lozano</i>	63
La urbanización en Jamaica durante los años de la crisis _____ <i>Derek Gordon/Patricia Anderson/Don Robotham</i>	209
La lucha ante el cambio: política y economía de la pobreza urbana _____ <i>Alejandro Portes</i>	239
Autores _____	263

La vida mala: economía informal, Estado y pobladores urbanos en Santo Domingo

Wilfredo Lozano

Este trabajo resume los principales hallazgos y resultados de una investigación sobre el proceso de urbanización en los años de la crisis en la República Dominicana. Como la literatura económica latinoamericana en general (Tokman, 1981; Oliveira/Roberts, 1991) y dominicana en particular (Santana, 1991; Ceara, 1990) ha demostrado, tras las políticas de ajuste, los años ochenta representaron un período en la historia de la región de significativo descenso en el ritmo del desarrollo, con sus consecuencias directas en el aumento de la pobreza y en la caída del nivel de vida de la población. Por sus resultados, la crisis de los ochenta también implicó una significativa transformación de las estructuras sociales y políticas y un total reacomodo del modelo de desarrollo de base industrial sustitutivo de importaciones.

El nuevo esquema de inserción a la economía mundial ha fortalecido los procesos de informalización del mercado de trabajo. Como hemos demostrado en otra parte (Lozano/Fernández, 1990), esto es consecuencia de un triple proceso: 1) la desregulación de las relaciones entre el capital y el trabajo que provoca el debilitamiento del Estado en la nueva situación internacional; 2) la creciente terciarización de la economía, en un contexto de debilitamiento del sector industrial y creciente mercantilización del conjunto de actividades reproductivas de las familias trabajadoras; 3) el aumento de la pobreza y el descenso general del nivel de vida, con la consecuente mayor participación de la mujer en actividades de muy baja productividad.

Estos cambios sufridos por la sociedad dominicana en los años de la crisis han transformado la vida económica y social de las ciudades. En el presente trabajo nos proponemos analizar algunos de ellos, para el caso de Santo Domingo. Perseguimos así un propósito múltiple:

- por un lado, ofrecer un panorama del proceso de apropiación social del espacio urbano en Santo Domingo, sobre todo en los llamados años de la crisis;
- por otro lado, analizar las transformaciones sufridas por el mercado de trabajo, principalmente en sus implicaciones para los sectores más pobres de las clases trabajadoras;
- brindar algunas hipótesis relativas a la situación de ingresos de los pobres urbanos, particularmente en los mecanismos empleados por los pobres en la búsqueda de ingresos, destacando el papel de las remesas; y, finalmente,
- hacer un análisis del proceso de la intervención estatal en la vida urbana, en lo relativo a la participación política y comunitaria de los pobladores y su particular percepción de la vida en la ciudad, la desigualdad social y la acción política.

Uso del espacio y desigualdad social en Santo Domingo

La ciudad

A partir de 1950, el proceso de urbanización de Santo Domingo puede periodizarse en tres grandes etapas, en estrecha relación con la dinámica del desarrollo económico. La primera etapa cubre el período 1950-1960, en el que se verifica la primera fase expansiva de la industrialización sustitutiva de importaciones. La segunda cubre el período 1960-1980, en el cual reconocemos dos procesos principales: a) el masivo éxodo campesino hacia la ciudad capital, tras la muerte del dictador Trujillo en 1961; y b) la segunda y principal fase expansiva de la industrialización por sustitución de importaciones. La tercera etapa cubre el período 1980-1990 y se caracteriza por la crisis general de la economía y el descenso del nivel de vida urbana, así como por una creciente reducción del poder de intervención del Estado en la vida económica, sobre todo en el manejo de los servicios urbanos. Así mismo, en esta etapa asistimos a un proceso de terciarización de la economía urbana e informalización del mercado de trabajo.

Primera etapa: 1950-1960. En su fase inicial, en los años cincuenta, la industrialización sustitutiva de importaciones se apoyó en un espacio urbano cuyas funciones económicas eran esencialmente comerciales y burocráticas. De allí que, pese a que en esta etapa se crearon las primeras zonas industriales en Santo Domingo, en torno a los barrios La Fe, la Agustina, Villa Juana y Cristo Rey, en ellos no se concentraron masivamente trabajadores industriales, sino principalmente trabajadores involucrados con la vieja matriz comercial y burocrática, heredada del anterior esquema de organización de la economía urbana, articulado en torno a la actividad comercial y las exportaciones. Esos pobladores en modo alguno deben ser reconocidos como población marginal, ni como pobres urbanos (Lozano/Duarte, 1992). Dichos pobladores estaban sobre todo vinculados a la actividad comercial e informal y, en mucho menor medida, a la actividad propiamente industrial. Fue la zona norte de la ciudad la que principalmente asumió estas características (Cela/Duarte/Gómez, 1988).

Segunda etapa: 1960-1980. En esta segunda etapa Santo Domingo se expandió básicamente hacia el Oeste, en estrecha conexión con el crecimiento de la nueva área de instalaciones industriales de la zona de Herrera, que concentró el principal parque industrial sustitutivo de importaciones en su fase de mayor desarrollo (1968-1978) (Sagawe, 1985). La expansión hacia el Oeste también fue estimulada por el crecimiento de los estratos medios urbanos, los cuales se consolidaron bajo el estímulo del esquema de crecimiento industrial sustitutivo de importaciones, tras el fortalecimiento de las actividades financieras y burocráticas que acompañó a dicho esquema de desarrollo. Fueron estos estratos medios los que crearon el espacio de mercado para que las compañías constructoras privadas, en primer lugar, y luego las estatales, dieran paso a un masivo proceso de construcción de modernas urbanizaciones en barrios como Honduras, Quisqueya, El Millón, Pianini, Naco, etc.; sin olvidar que en este período la ciudad también se expandió hacia el Este, principalmente en la zona de Los Mina, Alma Rosa, etc.

De todos modos, la expansión hacia el Oeste no cambió la fisonomía urbana de Santo Domingo. En sus aspectos sociodemográficos fundamentales la población continuó concentrándose en la zona norte, en los barrios próximos a la riada occidental del río Ozama (en los barrios Capotillo, Simón Bolívar, 24 de Abril y en Los Mina). La clase media al alcanzar un gran poder social y una gran influencia política (Lozano, 1985), logró ampliar su dominio del espacio urbano. Las tierras del Oeste, sobre todo las más próximas al noroeste, eran las que más se prestaban para su ocupación, por ser las de menor poblamiento y las más comercializables, desde el punto de vista de la forma de la propiedad de la tierra (Valdez, 1988).

Tercera etapa: 1980-1990. En los años ochenta Santo Domingo no creció a un ritmo tan acelerado como en la etapa anterior (1960-1980). Sin embargo, continuó la expansión hacia el Oeste, acelerando así la conurbación con los Bajos de Haina, zona industrial y portuaria en desarrollo y con la ciudad de San Cristóbal. En esta última etapa, la gran densidad demográfica de la zona norte, con elevados índices de hacinamiento, presionó a los pobladores a dirigirse hacia áreas de menor poblamiento y fácil acceso, debido a la forma de la propiedad terrateniente urbana, como eran las tierras periféricas del Oeste y del noroeste, en barrios como Sabana Perdida, Maquiteria y Los Alcarrizos. Esto se facilitó en el lado oeste debido a una serie de factores: 1) la posición más cercana de los barrios que allí existían al eje sur; 2) la baja densidad poblacional de la zona; 3) en áreas como Herrera ya existían previamente asentamientos poblacionales, lo que facilitaba la creación de nuevos asentamientos; 4) en ese espacio se hacía más fácil para los pobladores recién llegados vincularse a las actividades productivas «de entrada» a la economía urbana, organizadas en torno a los servicios y al comercio; 5) finalmente, a mediados de los ochenta, el propio Estado estimuló estos asentamientos al trasladar poblaciones desalojadas de las áreas bajo remodelación urbana, desde barrios como Villa Juana, Villa Consuelo, San Carlos, Gualey y Villa Francisca, a lugares «transitorios», ubicados en el Oeste, Los Peralejos y Los Alcarrizos.

En la perspectiva de la ocupación del espacio, lo más significativo de esta tercera etapa son las transformaciones provocadas por los planes de remodelación urbana del Estado. Tras la remodelación, los barrios que de hecho han surgido, sobre todo en Villa Juana y San Carlos, constituyen hoy día una realidad social y económica muy distinta a la que se presentaba en el período previo a la remodelación. Por lo pronto, estos barrios han quedado «atravesados» por ejes viales rápidos, lo cual ha destruido la vida barrial y el autorreconocimiento de los pobladores como parte de una comunidad de pertenencia, como es el caso de Villa Juana. Así mismo, en torno a las vías rápidas poco a poco se han erigido zonas comerciales que modificaron la vida interna y cotidiana de los barrios, tales son los casos de Villa Francisca y San Carlos. La mayoría de los viejos pobladores de los barrios remodelados y afectados con los desalojos, no fueron los beneficiarios de los nuevos departamentos construidos por el Estado como parte del plan de remodelación. En su defecto, familias procedentes de otras barriadas, muchas de ellas vinculadas a grupos de poder político en el Estado, han sido las beneficiadas. Con ello la composición social del barrio se ha redefinido en perjuicio de los viejos pobladores (Lozano/Duarte, 1992).

La remodelación urbana de los años ochenta ha estimulado la perifерización de los grupos marginales urbanos (Cela/Duarte/Gómez, 1988). En este sentido, el desalojo de viejos moradores de los barrios Villa Juana, San Carlos etc., ha fortalecido el crecimiento de barrios como Los Alcarrizos, Los Peralejos, Palma Real, situados en la zona noroeste de la ciudad. Esto se ha conectado con procesos observados ya en los finales de los años setenta, tras los cuales los pobladores inmigrantes que recién llegaban a la ciudad se concentraban en la periferia urbana, dando paso al crecimiento de nuevos barrios, como los mencionados, pero también contribuyendo a la incorporación al casco urbano de áreas antiguamente suburbanas como Guaricano, Sabana Perdida, Cancino e incluso Villa Mella (Cela/Duarte/Gómez, 1988) (1).

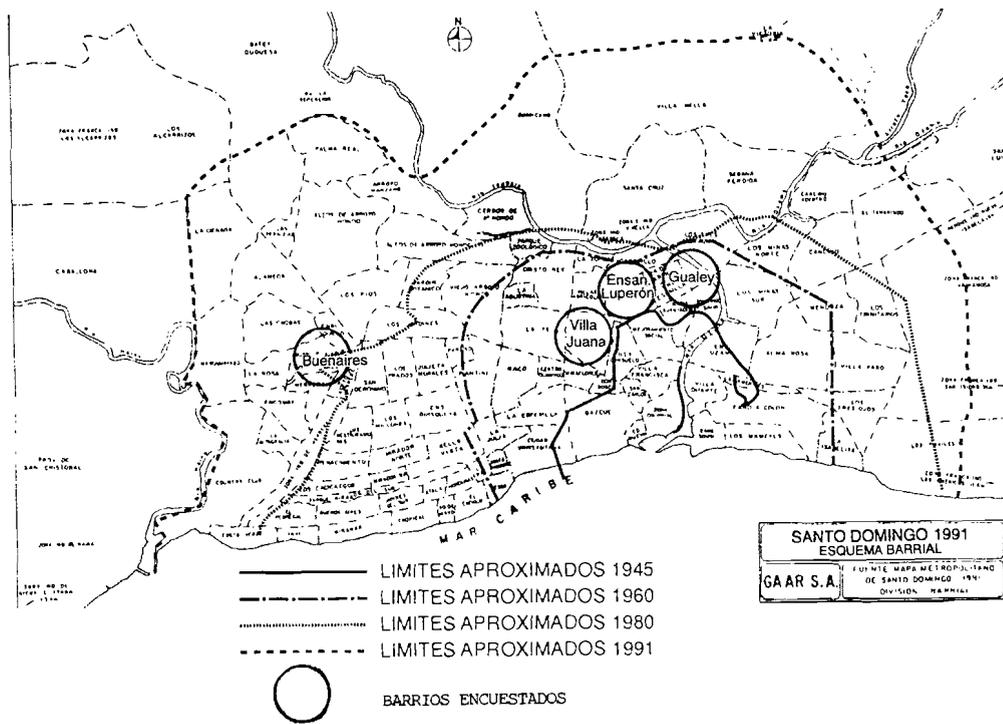
Los pobladores urbanos

El proceso de urbanización de la ciudad de Santo Domingo arriba descrito es el condicionante macrosocial en función del cual fueron seleccionados los barrios objeto de nuestra investigación. La misma se apoyó en una encuesta realizada en la ciudad capital, entre los meses de octubre-diciembre de 1991, con una cobertura de 415 casos. Para la realización de la encuesta se seleccionaron cuatro barrios que tuvieran en común más de veinte años de vida urbana, pero que a su vez tuvieran importantes diferencias de tipo espaciales, poblacionales y económicas, a la luz del proceso de urbanización de la ciudad en los últimos diez años. Se asumió, pues, una estrategia metodológica que permitiera apreciar cambios de largo plazo, dado el espacio temporal común de los cuatro barrios, a la vez que cambios más recientes y especificidades locales, dadas las diferencias de cada uno en su vinculación con el proceso de urbanización y la dinámica de cambios económicos, sociales y políticos de los últimos diez años. Los barrios seleccionados fueron: Buenos Aires, en el sector de Herrera; Gualey; Ensanche Luperón y Villa Juana (mapa 1).

En lo que sigue presentaremos una apretada descripción de las principales características sociodemográficas de los pobladores urbanos en los barrios encuestados. El promedio de edad de los jefes de hogar fue de 47,2 años, el del cónyuge de 42,5 años, mientras la edad promedio de los hijos fue de 21 años. Se trata, pues, de hogares que se encuentran en un proceso de transformación, e incluso de disolución, debido a que los hijos han entrado a una edad adulta en la que tradicionalmente se constituye pareja. Por ello el tamaño promedio de dichos hogares está un poco por debajo del típico de las familias dominicanas (5,4 miembros), alcanzando a 4,0 miembros promedio, con 3,8 hijos promedio por familia. Dicha característica es prácticamente la misma a nivel barrial (ver cuadro 1).

1. Ciertamente, en la medida en que se verifica un movimiento hacia la periferia urbana por parte de la población de los barrios afectados por la remodelación, se producen efectos de polarización social. Sin embargo, pese a los desalojos, no se puede afirmar que en un plazo mediano la política urbana del Estado produzca un efecto de polarización socioespacial, capaz de reconcentrar en la periferia urbana a la mayoría de los grupos «marginales» o pobres.

Expansión de Santo Domingo, 1945-1991



SANTO DOMINGO 1991
ESQUEMA BARRIAL
 FUENTE: MAPA METROPOLITANO DE SANTO DOMINGO 1991
 DIVISION REGIONAL
GAAR S.A.

Fuente: MIVAH, 1990.

El nivel educativo de la población es bajo. Se trata de una población cuya mayoría puede considerarse analfabeta abierta o funcional. Su promedio de escolaridad es de 7 años, característica común a todos los barrios. El 52% no terminó la primaria, 22,3% no terminó la secundaria y sólo 25,6% culminó dichos estudios.

Según nuestro estudio, los pobladores urbanos en su mayoría eran migrantes (72,9%). Al respecto quizás el fenómeno más importante es la alta proporción de parientes en el exterior de la población entrevistada (76,7%). En los barrios de Gualey, Villa Juana y Luperón esta proporción pasa de 80%; sólo en el barrio de Buenos Aires desciende, pero es igualmente importante (61,2%).

La vivienda de los pobladores en una alta proporción era propia (48,9%). En el Ensanche Luperón es donde mayor proporción de viviendas propias se reconocen

Cuadro 1

Perfil sociodemográfico de los pobladores encuestados según barrios

Características sociodemográficas	Barrios				
	Gualey	Villa Juana	Luperón	Bs. As.	Total
Edad	46,0	49,4	49,7	48,1	47,2
Educación (años)	7,0	7,8	7,6	6,6	7,3
Tamaño hogar (miembros de la unidad doméstica)	3,7	3,8	4,0	4,1	4,0
Ingresos mensuales (en dólares)	164,4	138,2	225,7	140,3	161,0
Migrantes (%)	62,6	66,4	79,4	85,7	72,9
Parientes exterior (%)	81,7	82,0	80,9	61,2	76,7
Jefatura femenina (%)	39,1	37,2	39,7	35,7	38,0
Ocupación:					
Cuenta propia (%)	33,3	25,0	28,4	24,7	27,8
Patrón (%)	12,6	5,0	10,4	4,1	7,8
Asal. informal (%)	14,4	17,5	10,4	13,4	14,4
Asal. formal (%)	22,5	16,7	23,9	29,9	22,8
No trabaja (%)	17,1	35,8	26,9	27,8	27,1
Vivienda:					
Propia (%)	45,2	41,0	60,3	55,1	48,9
Alquilada (%)	41,7	44,3	25,0	29,6	36,7
Acceso al agua (%)	33,9	68,6	47,1	51,0	50,7
Acceso electricidad (%)	20,0	84,3	60,3	46,9	52,7
Desagües (%)	59,1	75,2	77,9	42,9	63,2
Total (%)	28,5	30,2	17,0	24,3	40,3

Fuente: encuesta urbana en Santo Domingo (EURBA), 1991.

(60,3%), y en segundo lugar en Buenos Aires (55,1%). En el acceso a los servicios hay diferencias significativas entre los barrios. El barrio de Gualey parece ser el que tiene peor dotación de servicios. En una situación intermedia se encuentran Luperón y Buenos Aires. El barrio Villa Juana es el que tiene la mejor dotación de servicios.

Los pobladores urbanos entrevistados tienen niveles de ingresos extremadamente bajos: 161 dólares mensuales para los jefes de familia. Se trata de una población compuesta por los pobres urbanos, cuyos niveles de ingresos se encuentran en el mínimo para no pasar a la extrema pobreza. Respecto al salario de pobreza de 1990, esto significa que los salarios de la población en estudio no lograban en su mayoría duplicar el nivel de ingresos de pobreza extrema calculado en 104,8 dólares para ese año. El ingreso familiar promedio era de 240,8 dólares. De esta manera, si estratificamos a la población de acuerdo al salario del jefe de hogar, apreciaremos tres grupos: 1) el grupo cuyos jefes de hogar reciben un salario o ingreso por debajo de la línea de pobreza (43%); 2) los que reciben hasta dos salarios de pobreza (30,8%); y 3) los que reciben dos o más salarios de pobreza (26,3%).

El último rasgo de la población que debe destacarse es la elevada proporción de mujeres jefas de familia: 38%. En gran medida esta elevada tasa de jefatura femenina de hogares es producto de la particular naturaleza sociodemográfica de la población entrevistada, la cual tiene 30 años de edad o más. Esto determina un tipo de hogares diferente al de las parejas jóvenes, pues se trata de hogares maduros e incluso en proceso de disolución. Sin embargo, no podemos menospreciar la creciente responsabilidad económica de la mujer en los hogares urbanos pobres (2). En este sentido, es muy significativa la alta proporción de jefes (as) de familia separados (as) (20,6%) o viudos (as) (9,4%), categorías que alcanzan, ambas, a 30% del total de jefes (as) de hogar. Naturalmente, esta situación afecta en particular a los hogares con jefatura femenina. Apreciamos así que del total de jefas de familia, 43,8% estaba separada y 20,3% eran viudas. Es decir, 64,1% de las jefas de hogar no tenían cónyuges a la hora de la entrevista.

Vivir en la ciudad: informalidad y pobreza

Ante el proceso de transformación urbana descrito, en esta sección trataremos de dar respuesta a varias interrogantes: ¿cómo afectó a los pobladores los cambios de la vida urbana en los ochenta, a propósito de sus condiciones de ingreso?, ¿cómo las remesas de los emigrantes han ayudado a los pobres urbanos a dar una respuesta a la crisis, en lo relativo a la generación de ingresos? ¿de qué modo la crisis de los ochenta modificó la estructura y dinámica de funcionamiento del

2. Debe puntualizarse que en América Latina una de las expresiones más significativas de la crisis de los años ochenta fue la acelerada incorporación de la mujer a actividades productivas (Oliveira/Roberts, 1991), pasando a ocupar un papel de primer orden como responsable económico de los hogares pobres, no sólo en la administración de los ingresos y del presupuesto familiar, sino también en la generación misma de los recursos monetarios de las familias.

mercado de trabajo, sobre todo con respecto al creciente papel del sector informal en la vida económica de Santo Domingo? y, finalmente, ¿cuál ha sido el papel de las llamadas microempresas como opciones de desarrollo o mecanismos de sobrevivencia ante los cambios socioeconómicos del mundo urbano en los ochenta?

Pobreza, género y remesas

En una situación como la descrita hasta aquí, es de esperar que la generación de ingresos en la familia involucre de modo significativo no sólo a los jefes y jefas de hogar, sino también a los miembros adultos que se encuentran en edad activa. Sin embargo, los datos manifiestan que sólo 19,2% del ingreso familiar promedio era cubierto por la población secundaria (los demás miembros de la familia excluido el jefe o jefa de hogar). El jefe (a) de hogar aportaba 66,8% del ingreso familiar y 14% era cubierto por las remesas. Sin embargo, vista así, la situación de ingresos resulta incompleta; apreciémosla más de cerca.

El cuadro 2 permite reconocer que hay una fuerte asociación entre los cambios en la situación del empleo del jefe familiar y la capacidad de ingresos individual y familiar. Con base en el salario de pobreza (104,0 dólares para 1990) el cuadro se ha organizado definiendo tres situaciones de ingreso: 1) por debajo de la línea de pobreza; 2) hasta dos salarios de pobreza; y 3) más de dos salarios de pobreza.

En el cuadro 2 reconocemos que las tres cuartas partes de los jefes de familia que trabajan se encuentran por debajo de la línea de pobreza. En cambio, los jefes de hogar que se encuentran en una situación de desocupación efectiva se reparten homogéneamente en tres cuotas prácticamente alcuotas en materia de ingreso. Al considerar el ingreso de la familia en su conjunto la situación descrita mejora significativamente para los hogares cuyos jefes no trabajan, pues 50,3% de los mismos se concentran ahora en el estrato superior de ingresos (de más de dos salarios de pobreza).

En cambio, en los hogares cuyos jefes trabajan la situación, aunque sufre una ligera mejoría, permanece relativamente igual: 42% de estos hogares se encuentran por debajo del salario de pobreza, aun cuando ahora 27,9% pasa a concentrarse en el estrato cuyo ingreso fluctúa entre 1-2 salarios de pobreza.

Por otro lado, el mismo cuadro 2 revela que en aquellos hogares donde el jefe de familia tiene un empleo secundario, su situación manifiesta un gran deterioro del salario, pues más de 50% de estos responsables de hogar reciben ingresos por debajo del salario de pobreza, mientras en los hogares en los cuales los jefes no recurren al empleo secundario la situación se mantiene relativamente homogénea, o más bien resulta indiferente a propósito de los ingresos. Sin embargo, desde el momento en que se considera el ingreso global de la familia, en aquellos hogares donde el jefe realiza una ocupación complementaria a su actividad principal, la situación mejora mucho, pues en este caso 46,1% de los mismos pasa a concentrarse en el grupo de ingreso de más de dos salarios de pobreza, mientras en los hogares donde el jefe de familia no realiza ninguna actividad complementaria a su empleo principal, la situación del ingreso familiar no mejora significativamente.

Finalmente, aquellos jefes que reciben ayuda del exterior (remesas) en su

**Situación de ingreso de los jefes de familia y sus hogares, según
condición del empleo y remesas recibidas**
(En porcentajes)

Situación del empleo del jefe familiar	Ingreso del jefe(a)			Ingreso familiar			Total
	Debajo línea de pobreza	Hasta dos salar. de pobreza	Tres o más	Debajo línea de pobreza	Dos salar. de pobreza	Tres o más	
No trabaja	30,7a	6,5a	32,8a	16,6b	33,1b	50,3b	296
Trabaja	75,7a	15,0a	9,3a	42,1b	27,9b	13,9b	107
Con empleo secundario	51,8c	25,9c	22,4c	25,0d	28,9d	46,1d	228
Sin empleo secundario	30,4c	37,1c	32,0c	21,1c	40,0d	38,9d	175
Con remesas	50,5e	27,1e	22,4e	10,3f	38,3f	51,4f	107
Sin remesas	40,3e	31,4e	28,3e	28,6f	31,7f	39,7f	290

a) Chi cuadrado: 65,30; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,40

b) Chi cuadrado: 36,30; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,30

c) Chi cuadrado: 17,60; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,20

d) Chi cuadrado: 5,40; Sig.: 0,06; V de Cramer: 0,11

e) Chi cuadrado: 3,33; Sig.: 0,18; V de Cramer: 0,09

f) Chi cuadrado: 14,63; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,19

Fuente: EURBA, 1991.

mayoría (50,5%) son los que precisamente se concentran en los niveles de ingreso por debajo del salario de pobreza. Al tomar en cuenta los ingresos del hogar provenientes de las remesas, apreciamos una mejora sustancial del ingreso familiar pues los hogares que sí reciben esta ayuda se concentran en 51,4% en el grupo de ingresos de más de dos salarios de pobreza.

De esta forma, el análisis del cuadro 2 permite apreciar que: 1) son los ingresos del jefe familiar los determinantes básicos del ingreso de la unidad doméstica; 2) los ingresos por empleo secundario son más importantes en los hogares más pobres; 3) las remesas son importantes en los jefes de hogar en extrema pobreza, pero su importancia es más determinante para los hogares con mayores ingresos. La remesa no parece ser, pues, determinante en la estrategia de sobrevivencia de los hogares en extrema pobreza, pero sí para la reproducción de los hogares con mejor situación económica. En los hogares más pobres este papel lo juega el empleo secundario.

Precisemos mejor el papel de las remesas en la generación de ingresos de la unidad doméstica. En el cuadro 3 reconocemos que si bien las remesas sólo aportan 14,8% del promedio general del ingreso familiar, en los hogares dirigidos

Cuadro 3

Estructura del ingreso según condición en el hogar y origen
(Promedios mensuales en dólares)

Población por tipos de ingresos	Promedios de ingresos			Promedios de ingreso famil.		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Toda la población:						
Jefe	161,0	193,8	107,3	66,8	76,1	49,2
Secundaria	46,1	37,4	60,2	19,2	14,6	27,6
Remesas	33,7	23,4	50,5	14,8	9,3	23,2
Familiar	240,8	254,7	218,1	100,0	100,0	100,0
Recibe remesas:						
Jefe	137,1	158,5	109,8	45,4	56,3	33,5
Secundaria	38,1	25,5	54,2	12,6	9,0	16,5
Remesas	126,5	97,6	163,5	42,0	34,7	50,5
Familiar	301,9	281,1	327,6	100,0	100,0	100,0
No recibe remesas:						
Jefe	169,0	204,0	105,6	77,5	83,3	62,3
Secundaria	48,9	40,9	63,4	22,5	16,7	37,7
Familiar	218,1	244,9	169,5	100,0	100,0	100,0
Recibe ingresos secundarios:						
Jefe	144,9	188,0	97,8	56,2	64,0	45,0
Secundaria	81,5	78,7	84,5	31,6	26,7	38,8
Remesas	31,1	27,3	35,2	12,2	9,3	16,2
Familiar	257,5	294,1	217,6	100,0	100,0	100,0
No recibe ingresos secundarios:						
Jefe	181,9	199,1	130,8	83,0	91,0	59,6
Remesas	37,0	19,8	88,3	17,0	9,0	40,4
Familiar	219,0	219,0	219,2	100,0	100,0	100,0

Fuente: EURBA, 1991.

por mujeres esta proporción se eleva a 23%. Por otro lado, sólo 26,5% de los hogares recibían propiamente remesas. No es despreciable esta proporción de hogares que reciben remesas en el momento de la encuesta. Lo que es más importante, si observamos bien las cifras presentadas en el cuadro 3, reconocemos un conjunto de situaciones claramente diferenciadas: 1) los hogares que reciben remesas aumentan su ingreso en 20,2%, en relación con el promedio general; 2) en los hogares que reciben remesas la proporción del aporte del jefe de familia desciende a 45% del volumen total de ingresos familiares, elevándose el papel de las remesas 42%; 3) esto último revela que en dichos hogares las remesas pasan a ocupar un rol prácticamente igual al de los ingresos del jefe de hogar y significativamente más importante que los aportes de la población secundaria y que viven en la misma residencia; 5) el sutil atenuante de esta última situación no es menos importante: mientras las remesas suponen un ingreso que no demanda un gasto (3), el aporte de los otros miembros de la población tiene como recíproco un importante nivel de consumo de esta misma población secundaria en el gasto familiar total; 6) finalmente, el cuadro 3 revela que la función de la remesa se hace mucho más determinante para el ingreso familiar en los hogares dirigidos por mujeres que por hombres, al punto que en dichos hogares las remesas llegan a representar 50% del ingreso familiar. Es claro, pues, que en estos hogares la remesa pasa a suplir las carencias monetarias provocadas por la inactividad o la salida del mercado laboral, que es la principal característica de los hogares con jefatura femenina.

Con el propósito de medir los efectos que tienen la condición de género, la edad, la educación y el tipo de ocupación del jefe de familia en sus ingresos, hemos elaborado una regresión logística. La variable de resultados, los ingresos totales, tiene tres categorías: 1) ingresos por debajo del salario de pobreza; 2) ingresos de hasta dos salarios de pobreza; y 3) ingresos mayores que el doble del salario de pobreza.

El modelo de regresión (cuadro 4) revela que el sexo, la educación y la ocupación son predictores estadísticamente significativos del ingreso total del jefe de familia (nivel de 0,05). Las posibilidades de ascender una o más categorías en la escala de ingresos son tres veces mayores para los hombres que para las mujeres (2,99). Entre los informantes que son similares en todos los otros aspectos (edad, sexo, educación), los que trabajan por cuenta propia o de manera formal tienen cinco veces más probabilidades de subir una o más categorías de ingresos, mientras que los trabajadores informales tienen sólo tres veces más probabilidades de hacerlo. Las personas que trabajan como jefes y supervisores tienen las más altas posibilidades de ascender una o más categorías de ingresos (17,064).

3. No debemos olvidar que generalmente el acceder a las remesas puede haber demandado un gasto pretérito por parte de la familia, precisamente para poder enviar al miembro del hogar al extranjero. En este sentido, si bien la remesa en lo inmediato representa un ingreso neto, sin un correlato en el volumen del gasto familiar, en términos de la historia familiar ha tenido un costo, cuyos efectos económicos no pueden ser despreciados: en su historia la familia se vio forzada a restringir niveles específicos de consumo, a estimular y/o apoyar la emigración en beneficio de algunos de sus miembros y no de otros, con su consecuente correlato en el potencial de conflicto interno, etc.

Cuadro 4

Regresión de determinación del ingreso con base en predictores seleccionados

Variables independientes	B	Exp. (B)
Sexo	1,098	2,998
Edad (años)	0,005	1,005
Educación (años)	0,143	1,154
Ocupación:		
Patrón	2,837	17,064
Cuenta propia	1,675	5,339
Asal. formal	1,679	5,360
Asal. informal	1,104	3,016

Significancia de coeficientes p. 0,01

Log Likelihood = -355.11; 1 Chi cuadrado = 157,06 p. 0,01

Grados de libertad = 6

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 5

Nivel de ingresos según condición educativa
(En porcentajes)

Grupos de ingreso	Sin escolaridad	Nivel educativo		
		Primaria incompleta	Secundaria incompleta	Secundaria y más
Bajo línea de pobreza	61,5	53,5	36,7	21,8
1-2 salarios de pobreza	30,8	26,7	37,8	31,7
Más de dos salarios de pobreza	7,7	19,8	25,6	46,5
<i>Total %</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>N</i>	<i>(39)</i>	<i>(172)</i>	<i>(90)</i>	<i>(101)</i>

Chi cuadrado: 44,8, Sig.: 0,00, V de Cramer: 0,23.

Fuente: EURBA, 1991.

Finalmente, el cuadro 5 completa todos estos análisis. Apreciamos en el mismo que ciertamente hay una fuerte relación entre la educación y el nivel de ingresos. Sin embargo, el cuadro en cuestión, aun cuando sólo se refiere al ingreso del jefe familiar, obliga a reconocer que hay que atenuar el argumento respecto a la determinación del ingreso por la educación, pues entre los que tienen una educación secundaria completa hay más de 20% debajo de la línea de pobreza. Igual ocurre con los que tienen educación secundaria incompleta, pues 36% de este grupo se encuentra debajo de la línea de pobreza.

Migración internacional y movilidad social

Quizás el fenómeno más impactante desde los años setenta, y decisivo para la economía a partir de los ochenta, ha sido el de la migración internacional. En poco menos de veinte años República Dominicana se ha convertido en el principal país emisor de población caribeña a Estados Unidos, después de Puerto Rico (Báez Evertsz/D'Oleo, 1985; del Castillo/Mitchel, 1987; Chaney, 1986). Esto ha tenido significativas repercusiones para toda la economía nacional (Ravelo/del Rosario, 1986; Portes/Guarnizo, 1991), pero sobre todo ha contribuido a transformar radicalmente las estrategias de sobrevivencia de las familias campesinas y de las clases trabajadoras urbanas. En estas últimas las remesas se han constituido en un decisivo componente de las estrategias de generación de ingresos, principalmente en los hogares con mejor posición económica.

Las informaciones derivadas de nuestra encuesta revelan que 76,7% de los entrevistados declaró tener al menos un pariente en el extranjero. Lo significativo es que, como hemos expresado arriba, 26,5% de los hogares recibe alguna ayuda de dichos parientes, al menos una vez al mes. Por otro lado, los parientes emigrantes tienen un lazo parental cercano con las familias entrevistadas. Se trata de emigrantes que en su mayoría son hijos (as), hermanos (as), o compañeros (as), de los entrevistados.

La mayoría de estos parientes emigrantes residen en Estados Unidos. Pero la gama de países entre los que se distribuye la emigración es asombrosa. En Estados Unidos, los parientes se concentran esencialmente en Nueva York, Miami, y Boston. Pero también hay un significativo volumen de emigrantes en ciudades como Caracas, Madrid, Curazao, Roma y Atenas (4).

La realidad de la emigración no se limita a las remesas. Gravita sobre las expectativas de cambio del hogar y, en consecuencia, motoriza una serie de acciones tendientes a la movilidad social de sus miembros. Por lo demás, los hogares que reciben remesas entienden que las mismas constituyen un importante componente del presupuesto familiar. De esta manera, 69,1% de los entrevistados que reciben remesas afirmaron que las mismas son imprescindibles para lograr un

4. La lista se extiende a más de 15 países y alrededor de 40 ciudades. Entre los principales países receptores de la emigración dominicana figuran: Estados Unidos, Puerto Rico, Venezuela, Canadá, Saint Thomas, México, España, Grecia, Italia, Alemania y Aruba. Entre las principales ciudades cabe mencionar a: Nueva York, Boston, New Jersey, San Juan, Río Piedras, Caracas, Madrid, Toronto, Montreal, México, Roma, Hamburgo, Atenas.

equilibrio presupuestario en la familia. La ayuda de la emigración no se limita al ingreso monetario. Un 26% de los hogares recibe ayuda en bienes materiales al menos una vez al año, sobre todo electrodomésticos y ropa. De esta forma, la emigración ha ido constituyéndose en un elemento cotidiano de la sobrevivencia de muchos hogares pobres de Santo Domingo, sobre todo de los que tienen jefatura femenina, al tiempo que se ha definido como la principal perspectiva de la movilidad social (5).

El predominio de la informalidad

El ámbito de la economía urbana donde se concentra fundamentalmente la población encuestada es la actividad terciaria: el comercio (29,8%) y los servicios (21,6%). Sin embargo, la actividad manufacturera tiene un peso significativo (19,2%) (cuadro 6). De todos modos, la característica más relevante de la PEA es el peso del trabajo por cuenta propia (49,5%), claro indicador de la importancia que en la economía urbana poseen las actividades informales (Portes/Walton, 1981; Pérez Sáinz, 1991). La actividad «cuentapropista» de que se trata no es la típica del vendedor ambulante, sino más bien la del microempresario establecido en un lugar permanente. Igualmente importante es que la concentración de mujeres en actividades cuentapropistas de tipo permanente es mayor que la de los hombres, mientras estos últimos se concentran más en la actividad cuenta propia ambulante, típica de los vendedores callejeros, y todo tipo de venta popular al detalle (Duarte, 1986).

El análisis de las características sociodemográficas de la población, en atención a la situación ocupacional de los trabajadores, precisa mejor lo afirmado. En el cuadro 7 se aprecia que hay una significativa y fuerte asociación entre las principales características sociodemográficas de la población (básicamente la educación, la edad y los salarios) y la ocupación. Reconocemos así que: 1) pese al bajo nivel educativo de la población en conjunto, los asalariados (sobre todo los formales) tienen un mayor nivel educativo que los cuentapropistas y patronos, estos últimos concentran 36,8% de los analfabetos y 40,1% de los que sólo tienen primaria incompleta; 2) esto coincide con el hecho de que precisamente son los asalariados los más jóvenes, concentrando 54,9% de la población cuya edad es de menos de 40 años; 3) sin embargo, esta situación (la de poseer un mayor nivel educativo y ser más jóvenes) no le proporciona a los asalariados una sustancial mejora en el ingreso, pues al respecto los mejor situados son los patronos, aun cuando seguidos de los asalariados formales: pese a que los patronos sólo representan 17% de la población con ingresos mayores de dos salarios de pobreza, considerados como grupos particular, apreciamos que 58,1% se encuentra en esta

5. La literatura sobre la emigración dominicana a Estados Unidos (Grassmuck/Pessar, 1990; Portes/Guarnizo, 1991; Báez Evertsz/D'Oleo, 1985) ha demostrado que ésta es esencialmente de clase media. Los datos que hemos presentado demuestran, ciertamente, que entre los pobres son los hogares con mayor ingreso relativo los que reciben remesas. Pero también permiten reconocer que incluso en los hogares pobres, cuyos ingresos están por debajo de la línea de pobreza, las remesas tienen importancia. Esto, a su vez, es indicativo de que hay un significativo nivel de emigrantes cuyas familias son pobres.

Cuadro 6

Ramas de actividad según condición ocupacional

(Valores absolutos y %)

Ramas de actividad	Condición de actividad				Total
	Cuenta propia		Asalariado		
	Permanentes	Ambulantes	Jefes y capataces	Obreros y empleados	
Industria y energía	27,2	2,8	36,9	17,2	20,4
Alimentos, bebidas y tabaco	1,9	—	15,8	3,9	3,5
Textiles	16,5	—	10,5	3,9	8,3
Otras manufacturas	8,8	2,4	5,3	7,8	7,4
Energía	—	2,4	5,3	1,6	1,2
Construcción	1,0	17,1	15,8	2,3	4,8
Transporte	5,8	12,2	—	6,3	6,5
Comercio	31,3	24,4	—	16,4	21,6
Por mayor	4,9	12,2	—	11,7	8,5
Por menor	26,2	12,2	—	4,7	13,1
Servicios	12,5	12,2	31,6	46,1	29,8
Adm. pública, finanzas y educación	1,9	2,4	15,8	27,4	14,0
Diversión	6,0	2,4	—	2,3	3,7
Personales	3,9	4,8	5,3	4,0	4,1
Otros servicios	0,7	2,6	12,5	12,4	7,9
A.N.B.E.*	18,5	29,3	10,5	11,3	16,4
Total (N)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(103)	(41)	(19)	(128)	(291)	

(*) Actividades no bien especificadas.

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 7

Ocupaciones según nivel educativo, edad y sexo

Educación edad, ingresos y sexo	C. propia	Patronos	Ocupaciones			Total
			Asal. informales	Asal. formales	No trabaja	
Educación(a):						
Sin escolaridad	30,8	7,7	2,6	15,4	43,6	39
Pri. incompleta	30,2	11,0	10,5	11,6	36,6	172
Sec. incompleta	30,0	7,8	17,8	27,8	16,7	90
Sec. y más	15,8	11,9	18,8	38,6	14,9	101
Edad(b):						
Menos 40 años	25,5	9,8	21,6	33,3	9,8	153
41-60 años	31,9	7,4	12,9	19,6	28,2	163
60 y más años	24,1	5,1	3,8	8,9	58,2	79
Sexo(c):						
Masculino	26,0	14,8	12,8	27,6	18,8	250
Femenino	27,5	2,6	2,6	13,7	41,2	153

a) Chi cuadrado 49,54; V de Cramer 0,20 p. 0,01 DF 12.

b) Chi cuadrado 75,24; V de Cramer 0,30 p. 0,01 DF 8.

c) Chi cuadrado 29,60; V de Cramer 0,27 p. 0,01 DF 4.

Fuente: EURBA, 1991.

categoría. En cuanto a este último punto, los cuentapropistas tienen una repartición de su población muy homogénea: 23% tiene salario de pobreza, 33% tiene entre 1 y 2 salarios de pobreza, y 28% de los que obtienen mayores ingresos. Considerados como grupo ocupacional, 36% de los cuentapropistas obtiene salarios por debajo de la línea de pobreza, 27% supera tres veces dicho salario y 37% lo supera dos veces. Hay que hacer notar que respecto al ingreso son los asalariados informales y la población que no trabaja los peores situados. Este último grupo (los que no trabajan) es, además, junto al de las jefas de familia, el peor situado en materia educativa y el de mayor edad.

Hay, pues, un patrón relativamente consistente que permite sostener una serie de hipótesis generalizadoras de estos hallazgos empíricos. Pese al papel determinante de la educación en la generación de mayores ingresos, en los niveles más bajos de calificación la educación no parece constituir el principal y único determinante del nivel de ingresos. Aquí interviene en igual importancia el tipo de actividad laboral u ocupación. Respecto a esto último reconocemos dos situacio-

nes básicas: 1) Las ocupaciones más inestables son las que generan menores ingresos, como es el caso del trabajo por cuenta propia y el trabajo asalariado informal; la contrapartida revela el mismo fenómeno: las ocupaciones más estables reportan mayores ingresos (patronos y asalariados formales); y 2) el bloqueo absoluto al empleo (la desocupación abierta, o el *status* de inactivo) o la condición femenina traduce directamente un importante deterioro del ingreso, que sólo es mitigado por el papel de las remesas.

Apreciamos así una significativa heterogeneidad del empleo u ocupación respecto a la situación de ingresos de los trabajadores. Básicamente podríamos reconocer dos grupos de ingresos: 1) en la base se encuentran los que carecen absolutamente de acceso a ingresos monetarios derivados del trabajo directo (desocupados e inactivos). A éstos se unen los que teniendo ingresos salariales, su condición de informales hace muy inestable el empleo y en consecuencia deteriora sus ingresos; en esta situación se encuentran trabajadores eventuales (llamados «chiriperos»), dependientes de pequeños comercios, vendedores callejeros subcontratados, etc.; y 2) los que tienen ingresos estables independientemente de su origen (actividades microempresariales o salariales). En dicho grupo son los patronos microempresarios (que contratan mano de obra asalariada) los de mayor nivel de ingresos. Estos hallazgos permiten sostener que el mundo de la informalidad no debe identificarse con pobreza (Portes/Castells/Benton, 1990) y que la estabilidad del salario no asegura ingresos elevados (es el caso del empleado del Estado, o del trabajador de zonas francas).

No podemos dejar de reconocer que en este esquema la condición de género constituye una variable condicional del ingreso. Es posible que esto obedezca a varios factores: en los hogares pobres, en la medida en que la unidad doméstica entra en una etapa de deterioro y desaparición, se eleva la proporción de mujeres jefas de hogar solas, responsables de los hijos. En parte esto se debe a la mayor proporción de viudez en las mujeres, pero sobre todo es el producto de la elevada tasa de divorcio y abandono de hogar por parte del hombre, lo que coloca a la mujer en una situación muy vulnerable, pues hace muy inelástica sus opciones ocupacionales, limitando sus fuentes y posibilidades de ingresos.

Detengámonos con mayor detalle en el análisis del trabajo informal por cuenta propia pues, como hemos apreciado, es esta la característica específica del predominio de la informalidad en el mercado laboral urbano. Sostenemos la hipótesis de que las actividades por cuenta propia de la población estudiada tienden a organizarse como microempresas de muy escaso tamaño y —posiblemente— muy baja capitalización (6). En una palabra, no se trata de microempresas de desarrollo (Portes/Castells/Benton, 1990), sino más bien de sobrevivencia (Pérez Sáinz,

6. Entenderemos por «microempresas» aquellas actividades productivas de bienes y servicios cuyos establecimientos se caracterizan por: 1) relaciones informales entre el capital y el trabajo a propósito de la regulación de la actividad productiva; 2) el predominio del trabajo por cuenta propia, se contrate o no mano de obra asalariada, y trabaje o no mano de obra familiar; 3) la reducida dimensión del número de trabajadores involucrados en la actividad económica: en nuestro universo empírico las microempresas no pasan de diez trabajadores; 4) el uso intensivo del factor trabajo, con poca formación de capital y bajo nivel de desarrollo tecnológico; 5) reducidas posibilidades de acumulación.

1989). El análisis individual de las entrevistas permite apreciar más claramente las cifras. En el cuadro 8 reconocemos que las actividades laborales de la población estudiada son esencialmente de tipo comercial, donde la venta ambulante al detalle tiene un peso determinante y, en el caso de establecimientos comerciales con puestos permanentes, se trata de negocios individuales en su mayoría de venta de alimentos en las mismas residencias y barrios de los «microempresarios». También hay una proporción importante de vendedores callejeros «trícicleros» en esta categoría. El segundo aspecto a destacar es la importancia de la rama de servicios, en la cual se concentra 20,8% de las llamadas microempresas. Este último grupo es muy heterogéneo, destacándose algunas subcategorías como los servicios de diversión y esparcimiento —que incluye rifas, «aguantes», «sanés» y toda forma de ahorro popular—, así como puestos de comida o pequeños restaurantes; por otro lado, aparecen servicios como los que ofrecen las lavanderas por cuenta propia, los guardianes que ofrecen sus servicios independientes, etc.; actividades estas últimas que por regla general son de simple sobrevivencia.

Hay dos ramas de la economía donde se concentran actividades microempresariales con posibilidades de desarrollo. En primer lugar, la manufactura y, dentro de ésta, sobre todo los textiles y vestidos y la construcción de muebles. Aquí se trata de artesanos típicos: modistas, costureras independientes, sastres cuenta propia, ebanistas cuenta propia con pequeños talleres, etc. Reconocemos también la actividad del transporte, donde los choferes propietarios de automóviles tienen mucha importancia en la oferta global de servicios en dicha rama. Todas estas actividades tienen posibilidades de constituir un segmento de microempresarios con posibilidades de desarrollo. Sin embargo, no podemos perder de vista que en general en la actividad textil en la región hay un peso significativo de subcontratación por parte de las grandes fábricas de tejidos y ropa (Benería, 1990). Esto potencia el trabajo familiar y a domicilio, principalmente como subproducto de la expansión de la industria de la ropa, y sólo en segundo lugar como resultado de la capacidad misma de las microempresas. Algo semejante puede ocurrir con los talleres de construcción de muebles, muchos de los cuales funcionan como empresas subcontratadas por las grandes firmas vendedoras de muebles. Lo mismo puede decirse de los choferes del transporte, ante el peso de la subcontratación que realizan las grandes empresas propietarias privadas en el sector.

La otra serie de indicadores que apoyan la hipótesis de que las microempresas en cuestión son predominantemente de sobrevivencia, es la naturaleza de los mercados a los que dirigen su producción y la dimensión del establecimiento. Sus ventas se dirigen básicamente al público (83,8%). Un reducido número de establecimientos son los que venden a otras empresas: 16,2%. Muy posiblemente en este último grupo sí se encuentren las microempresas de desarrollo, cuya principal esfera de actividad económica es el comercio (50%) y la manufactura de textiles (25%).

Las microempresas bajo estudio tienen un personal muy reducido. Generalmente, en dichos establecimientos el propietario es el principal y casi siempre único productor y operario: 89% son cuentapropistas que no contratan mano de obra. Apenas 11% contrata personal, familiar o asalariado. De las microempresas

Ramas de actividad, número de trabajadores y categorías de microempresas según destino de las ventas

Ramas de actividad	Destino de las ventas					
	El público		Empresas		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Manufacturas:	26	83,8	5	16,2	31	100,0
Alimentos y madera	12	85,7	2	14,3	14	100,0
Textiles	14	92,3	3	17,7	17	100,0
Construcción	7	100,0	—	—	7	100,0
Comercio	37	86,0	6	14,0	43	100,0
Transporte	7	100,0	—	—	7	100,0
Servicios personales	29	96,6	1	3,4	30	100,0
<i>Total (N)</i>	<i>106</i>	<i>89,8</i>	<i>12</i>	<i>10,2</i>	<i>118</i>	<i>100,0</i>
Microempresas según contraten o no trabajadores:						
Cuentapropista	89	92,7	7	7,3	96	100,0
1 trabajador	16	88,8	2	11,2	100,0	
2-4 trabajadores	17	85,0	3	15,0	20	100,0
8-10 trabajadores	2	100,0	—	—	2	100,0
<i>Total empresas con trabajad.</i>	<i>124</i>	<i>91,2</i>	<i>12</i>	<i>8,8</i>	<i>136</i>	<i>100,0</i>
Microempresas según categorías de trabajadores contratados:						
1. Familiares sin sueldo	10	100,0	—	—	10	100,0
2. Familiares a sueldo	10	100,0	—	—	10	100,0
3. Empleados a sueldo	7	77,7	2	22,3	9	100,0
4. Propietarios	8	72,8	3	27,2	11	100,0

que contratan trabajadores, consideradas como grupo particular, 45,7% sólo contrata un trabajador, y 94,2% no tiene más de cuatro trabajadores. Apenas 5,8% tiene más de cinco trabajadores. Ahora bien, de las microempresas que sólo contratan un trabajador, solamente 88% vende al público; de los que contratan entre 2 y 4 trabajadores, 85% sólo vende al público; e incluso las que contratan más de cinco trabajadores todas venden al público. Por lo visto, se trata esencialmente de microempresas individuales y familiares.

El último aspecto significativo de las microempresas cuenta propia es el de la regulación de las relaciones laborales. Si medimos la regulación de la relación capital-trabajo a través del tipo de prestaciones laborales a que tienen acceso los trabajadores, reconocemos que las relaciones laborales en las microempresas cuentapropistas tienen muy bajo nivel de regulación. De todos modos, es importante destacar que pese a esto en las microempresas hay un importante 30,2% de trabajadores que reciben aguinaldo navideño y 33,3% que recibe bonificaciones (cuadro 9).

Debe observarse que las prestaciones en cuestión son esencialmente las vinculadas directamente a la productividad del trabajo (bonificaciones) o a tradiciones muy propias de la cultura laboral y empresarial dominicana (aguinaldo). Donde más precaria es la situación del trabajador de las microempresas es en lo relativo al despido, los accidentes de trabajo, y la salud. No podemos perder de vista que las microempresas constituyen básicamente negocios de tipo familiar, donde la relación patrón-trabajador no es la típica de la moderna empresa capitalista (ver cuadro 10).

La microempresa urbana

Para completar el anterior análisis sobre la microempresa urbana y el sector informal en Santo Domingo, aquí se hará una evaluación de los principales hallazgos encontrados en el estudio sobre microempresarios textiles y artesanos urbanos, realizado, como complemento de la encuesta urbana. Dicho estudio tenía como objetivo central una evaluación del potencial de las microempresas como vehículos de desarrollo (7).

Como se sabe, las condiciones sociales en las cuales originalmente las microempresas se han desarrollado constituyen un elemento determinante de su posible éxito futuro (Portes/Castells/Benton, 1990). Los dos tipos de microempresarios estudiados en este trabajo (artesanos del ámbar y productores de ropa) para

7. En el presente apartado, cuando nos refiramos a los artesanos del ámbar y microempresarios textiles reconoceremos como microempresarios «exitosos» a aquellos productores cuyas microempresas: 1) hayan generado cierta capacidad de acumulación, reflejada en el aumento de sus niveles de inversión y/o beneficios, o 2) que la microempresa haya demostrado cierta capacidad de «permanencia» o sobrevivencia, en tanto actividad económica o empresarial —en nuestro caso, se trata de microempresas que tienen ya más de ocho años de actividad continuada en sus respectivas áreas productivas—; 3) finalmente, se trata de microempresas que proporcionan a sus dueños ingresos suficientes como para constituir la principal fuente de ingresos de la familia o unidad doméstica a la cual pertenece el microempresario. La cuestión de la subcontratación se trata extensamente en Portes/Castells/Benton, 1990.

establecerse contaron con acceso a redes sociales que posibilitaron los vínculos iniciales con el mercado (8). En ambos casos la participación en estas redes sociales definió la identificación con un tipo de cultura laboral donde la opción de la microempresa constituía una meta del grupo social más amplio.

Los artesanos del ámbar investigados en el estudio en su generalidad procedían de un «nicho» cultural donde tradicionalmente trabajar el ámbar había constituido la forma de vida económica de familiares cercanos. En tres de los cuatro entrevistados el origen migratorio común fue determinante: procediendo de una misma región (Neyba) antes de llegar a Santo Domingo ya se conocían. En Neyba algunos habían tenido experiencia artesanal con hermanos que ya eran viejos artesanos. Otros, al llegar a Santo Domingo, encontraron en sus amigos y «compueblanos» un apoyo para abrirse paso en la ciudad, de forma tal que la iniciación como aprendiz de la artesanía del ámbar se constituyó en la puerta de entrada al mercado laboral en Santo Domingo. En todos los casos la vinculación de tipo primaria, que proporcionaba el origen migratorio común, los unificó en un tipo de tarea productiva, permitiéndoles integrarse como grupo (Granovetter, 1985; Portes/Sensenbrenner, 1993).

Por lo demás, en los artesanos del ámbar se reconoce un *ethos* artesano que no aparece en otros microempresarios. Para estos productores el terminado de la pieza del ámbar no puede sacrificarse en beneficio de una mayor productividad (Granovetter, 1985). Cada pieza representa un esfuerzo productivo específico, y no un momento de una cadena laboral de piezas comunes, indiferentes en su terminado.

El caso de los productores de ropa es diferente. La industria de la aguja es más extendida que la artesanía del ámbar, su importancia en la economía es indiscutible, constituyendo una de las principales ramas de la actividad manufacturera tradicional. Pese a esto, en el sector textil los productores de ropa se concentran en pequeños establecimientos, que reúnen entre 2 y 10 personas. Cientos de talleres textiles producen en la práctica un volumen de mercancías tan importante como el de los grandes talleres o fábricas (Cabal, 1992). Lo más significativo es que muchos de estos grandes talleres, o fábricas, subcontratan con pequeños talleres el principal volumen de su producción. Se ha creado así un estable y significativo sector de pequeños empresarios textiles, estrechamente vinculado a las grandes y medianas tiendas de ropa y a los talleres de producción. En este mundo, los pequeños productores han producido así una cultura laboral común (Portes/Sensenbrenner, 1993; Portes/Castells/Benton, 1990) que dista mucho del *ethos* artesanal descrito arriba.

Es un rasgo común de los microempresarios del sector textil su origen obrero-fabril, como operarios en los grandes talleres de ropa. La cultura fabril en torno a

8. Se ha trabajado con dos grupos de microempresarios: los artesanos y los microempresarios de la aguja. En el primer grupo se entrevistaron cuatro artesanos que trabajan principalmente el ámbar, pero que a veces o de modo complementario, trabajan el larimar y el coral. En el segundo grupo se entrevistaron seis microempresarios que trabajan por subcontratación en la producción de camisas para grandes y medianas tiendas de ropa.

Cuadro 9

Prestaciones laborales de los trabajadores*(En porcentajes)*

Prestaciones laborales	Reciben prestaciones laborales	
	Asalariados	Cuenta propia
Seguro de salud	63,7	15,1
Seguro desempleo	5,5	3,8
Seguro accidente de trabajo	30,8	11,3
Vacaciones	65,8	17,0
Jubilación	43,2	3,8
Aguinaldo navideño	79,2	30,2
Bonificación anual	41,1	33,3

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 10

Categorías ocupacionales según sexo

Categorías ocupacionales	Hombres	Mujeres	Ambos
Cuenta propia en lugar permanente	33,2	40,2	35,4
Cuenta propia ambulante	15,1	12,2	14,1
Jefe o capataz asalariado	9,5	—	6,5
Obrero o empleado asalariado	42,2	47,8	44,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i> <i>(199)</i>	<i>100,0</i> <i>(92)</i>	<i>100,0</i> <i>(291)</i>

Fuente: EURBA, 1991.

los textiles supone una disciplina de fábrica que los operarios aceptan en su actividad laboral cotidiana. La idea de la productividad y las grandes escalas de producción, como objetivo-meta del productor directo se constituye en un elemento dinamizador para el aprovechamiento de la jornada laboral, a través de su intensificación y extensión, a consecuencia de que, en la fábrica textil, la forma del salario es generalmente el pago por pieza, o a destajo. Todo esto supone una economía del tiempo, de la cual están conscientes no sólo los patronos, sino

también los propios trabajadores. Finalmente, en este mundo laboral, la competitividad en el mercado pasa a constituir un elemento muy importante de la gestión empresarial, ya que en dicha rama existe un grado de monopolio mucho más bajo que en otras ramas industriales, como la metalmecánica, las bebidas y el tabaco.

Todos los microempresarios textiles entrevistados participaban de esa cultura laboral de la producción textil. En su trayectoria laboral han estado empleados en diversas empresas del ramo. Una vez insertos en los circuitos laborales del mercado de trabajo textil, casi no han tenido experiencias laborales fuera del ramo. Por otro lado, en su experiencia operaria previa, como asalariados textiles, han desarrollado una clara idea de la competencia por la mano de obra, a través de los mecanismos de la especialización productiva. Esto ha determinado que en la actividad textil se haya producido una «división» del mercado laboral que especializa a los operarios en tareas específicas (cortadores, pantaloneros, ojaleros, etc.). Con esta situación, en dicho mercado laboral se reduce la posibilidad de entrada, por parte de trabajadores procedentes de otras ramas, potenciándose la función de las redes de relaciones sociales para el acceso a los puestos de trabajo. La contrapartida de esta realidad es que en el mercado de trabajo textil se reconoce una gran adscripción o fijación al sector por parte de la mano de obra. Por esto, la mayoría de los microempresarios textiles: 1) proceden del mismo sector en su condición de operarios; 2) son viejos en la actividad textil; y 3) tienen buenas conexiones con las casas productoras y con las grandes tiendas. En casi todos los casos estudiados, por lo menos uno de los responsables de los talleres reunía al menos dos de estas tres condiciones.

Los talleres del ámbar expresan otra realidad. Generalmente son pequeños (9). Su modelo de organización es el típico del artesanado. El dueño del taller controla los momentos más difíciles y propios del diseño de la pieza, pero en todos los casos el artesano propietario está muy vinculado a sus aprendices en el proceso productivo. Lo que es más significativo: en la artesanía del ámbar la directa intervención del «capital social» (10) actúa como un condicionante societal del éxito del proceso productivo, no sólo de la empresa económica. Una visión sinóptica de la función del capital social para la actividad microempresarial la presentamos en la tabla 1. Ahora bien, por lo común un taller de ámbar tiene entre uno y tres trabajadores, incluido su dueño. Sólo en los momentos de un gran aumento de la producción los talleres contratan mano de obra extra, pero casi nunca el número de operarios es mayor de cinco.

9. Es posible que la dimensión del taller de ámbar, que normalmente no pasa de cinco trabajadores, sea el resultado de la pequeña escala de producción. Regularmente los artesanos del ámbar tienen poco capital de trabajo y les resulta difícil comprar grandes cantidades de materia prima. Sus compras normales fluctúan entre dos y tres libras de ámbar para el trabajo en una semana buena. Sólo en situaciones extraordinarias se compran más de diez libras de ámbar, lo que da lugar a la contratación de personal extra. Por otro lado, esta situación también es el producto del alto costo de las materias primas.

10. La noción de «capital social» se organiza en torno a las acciones y actitudes no orientadas directamente al lucro, que individuos pertenecientes a un grupo social determinado definen o articulan, afectando los propósitos económicos de los demás miembros del grupo en cuestión. Como se aprecia, la noción es tributaria de la perspectiva accionista de la escuela alemana (Weber) y la antropología económica (Polanyi). Véanse Granovetter, 1985 y Pories/Sensenbrenner, 1993.

Tabla 1

Función del capital social en la microempresa

Categorías socioculturales	Categorías de microempresarios	
	Artesanos del ámbar	Microempresarios textiles
Grupo primario	Cohesión del grupo primario artesano	Funciona articuladora del grupo familiar como motivo de logro para la movilidad social
Cultura laboral	Cultura artesana	Cultura fabril
Capital social	Potenciación de mecanismos de reciprocidad y apoyo	Integración a la red de relaciones primarias artesanas del sector textil

Los artesanos del ámbar pueden trabajar en un solo establecimiento físico, pero en empresas (talleres) diferentes. Aquí la noción de taller se identifica con la gestión económica y la propiedad de algunos bienes de capital, sobre todo los motores de pulimento. ¿Por qué el propietario del local permite que en el mismo trabajen reunidos varios talleres? ¿Acaso esto no compite contra su propia clientela? Esto ocurre porque tal situación refuerza la solidaridad del grupo en períodos malos, a través de una distribución de costos en la crisis, períodos que son muy recurrentes. Permite también al dueño (y a los otros artesanos) encontrar opciones de trabajo cuando se le acaba la materia prima, pasando a trabajar como ayudante del compañero de taller. Esto último revela que en el taller del ámbar la noción de jerarquía ocupacional, propia de la fábrica y del taller manufacturero, prácticamente no existe. Esta intercambiabilidad de funciones en el espacio del taller (11) permite también que en los períodos buenos todo el grupo adquiera una posición más ventajosa respecto a las casas de venta (*Gift Shops*), a través del mayor volumen de oferta que pueden generar. Finalmente, la reunión de varios talleres en un solo local le permite a los productores asegurar los pedidos frente a los interme-

11. No debemos olvidar que en un mismo local se reúnen varios artesanos del ámbar. Todos comparten un mismo espacio. Muchas veces el dueño del local no les cobra por el alojamiento. La diferencia radica en la propiedad del motor: quien tenga motor tiene un taller. De este modo, en el mismo local varios motores propiedad de diversos artesanos permiten organizar varios talleres. Esta situación es la base de la intercambiabilidad de funciones ocupacionales en el taller: un dueño de taller que se quedó sin materia prima puede pasar a ser ayudante de otro en el mismo local y viceversa. Esto no es visto como algo «denigrante», ni genera conflictos. Más bien funciona como un mecanismo de sobrevivencia de los productores ante las fluctuaciones del mercado.

diarios, independientemente de la dimensión de su taller particular, ya que siempre el productor individual puede recurrir a los amigos que comparten el local para suplir la producción en el período acordado con el intermediario.

Para su sobrevivencia como empresas económicas, los talleres del ámbar dependen mucho de las relaciones de tipo primarias. Normalmente, en los períodos en que se requiere de mano de obra extra se contrata a conocidos cercanos, pero preferiblemente a familiares. El criterio para la selección de los contratados es el mismo: el conocimiento personal, el lazo parental, en una palabra, la confianza. Esto sólo en parte es producto del importante papel que en la artesanía del ámbar juega el capital social (Granovetter, 1985). Es también el resultado de la naturaleza misma del mercado. Como el ámbar que contiene fósiles es sustancialmente más caro y se vende mucho mejor que el normal, únicamente con trabajadores de confianza puede el dueño del taller asegurar que, cuando aparezca una piedra que contenga un fósil, la misma será entregada al maestro. Como bien afirmó uno de los entrevistados: «...la gente de confianza asegura que los fósiles no se lo robarán o dañarán. La gente de confianza es segura». Apreciamos aquí cuán decisivo es el sentimiento de pertenencia a un grupo para la acción económica exitosa.

El caso de los productores textiles es relativamente diferente al de los artesanos del ámbar. En primer lugar, pese a que también el taller del microempresario textil es pequeño, y es común que en el mismo también se empleen familiares, hay dos diferencias significativas con el artesano del ámbar. En primer lugar, la organización interna del taller textil se aproxima más al modelo de la fábrica, con la producción en serie y las jerarquías ocupacionales que le son propias. En segundo lugar, el papel de los lazos familiares y de las relaciones primarias en la contratación de la mano de obra es mucho menos significativo que en el ámbar. A la gente se le contrata, ciertamente, porque en parte se le conoce, pero sobre todo por acuerdos salariales que le son favorables al dueño del taller y por la experiencia del operario (12).

En un taller textil típico con relativo éxito económico trabajan pocas personas, entre dos a cinco. Sin embargo, estas funciones productivas en el taller textil tienen un carácter más permanente que en el taller de ámbar. El taller textil requiere de operarios a lo largo de todo el año, pero el de ámbar sólo en algunos momentos donde hay mucha demanda, o se ha conseguido materia prima para trabajar. De esta suerte, a diferencia de los artesanos del ámbar, el microempresario textil participa de una cultura fabril que le permite organizar su taller con base en un esquema de cálculo económico empresarial, donde los productores deslindan, con mayor claridad que en el ámbar, las exigencias de la acumulación y la gestión empresarial, de las tareas propias de la sobrevivencia.

Dominar el mercado es quizás la principal tarea del microempresario, pero

12. Como hemos referido, el taller textil típico tiene una jerarquía productiva que le aproxima al modelo de fábrica: 1) el dueño del taller y maestro corta y define los modelos; 2) los operarios ensamblan las camisas o pantalones en función del corte dado por el maestro; 3) existen algunos operarios especializados en funciones específicas: ojales, cuellos, puños, planchado; 4) la función de supervisión y control de calidad reside en el maestro; 5) este último, o un ayudante experto que él designe, tiene a su cargo el terminado de la pieza.

también su principal obstáculo. Sin embargo, la presencia del mercado varía en su significado económico y social, de acuerdo al tipo de microempresa de que se trate. En nuestro caso, mientras para los artesanos del ámbar el principal problema del mercado consiste en el monopolio de la materia prima y de la venta, para los productores textiles el principal problema que enfrentan es lo que inicialmente les ha permitido sobrevivir: la subcontratación (Benerfa, 1990).

Para el artesano del ámbar el costo de la materia prima es determinante. Sin embargo, por tratarse de madera petrificada, la misma sólo se localiza en determinados lugares del país, principalmente en Santiago y en Bayaguana. Este simple hecho determina que los dueños de los terrenos donde se extrae el ámbar tengan un poder monopolista. Según los propios artesanos, el ámbar bruto está controlado por los «sacadores», a quienes impropriamente definen como intermediarios. Sin embargo, tal parece que el poder monopolista del terrateniente propietario de los terrenos de extracción del ámbar está mediado por intermediarios mercantiles, quienes tienen el contacto directo con los «sacadores».

Por la información de los artesanos entrevistados, los productores de ámbar en Santo Domingo venden su mercancía a tiendas para turistas (*Gift Shops*), pero comúnmente esto se hace a través de intermediarios. Hay diversos tipos de intermediarios. Algunos en realidad son representantes de las casas vendedoras de ámbar, otros son agentes independientes, pero otros—los menos—son representantes de los propios artesanos.

Los artesanos saben que los intermediarios tienen un control del mercado que les resta un significativo margen de beneficios. Pero muchos prefieren que la venta de sus productos se haga a través de ellos. En parte porque—según sostienen los productores—sólo los intermediarios tienen un conocimiento del comportamiento del mercado, en parte porque si se dedicaran a esto perderían eficiencia en su trabajo de taller. Sin embargo, el principal problema, del cual muchos artesanos no tienen clara visión, es que esto también se debe a que sólo el intermediario es quien tiene el «monopolio del trato» con el dueño de los *Gift Shops*. De esta forma, el (libre) acceso al mercado del productor directo simplemente se encuentra bloqueado.

El hecho de que en la rama textil los microempresarios se desenvuelvan en un mercado cuya demanda es más estable no asegura el éxito del microempresario. Como hemos afirmado, para los microempresarios de la ropa el principal problema del mercado es precisamente la subcontratación por parte de los grandes talleres y las casas vendedoras de ropa. Sin embargo, al igual que en el ámbar, la reducida escala de la producción le dificulta a los productores del ramo el dominio del mercado.

Por lo general el mecanismo de vinculación de los talleres textiles a las grandes tiendas se ha producido a través de las redes sociales articuladas al inicio del negocio con los primeros clientes. Con estos contactos, comúnmente los microempresarios textiles han expandido su espacio de mercado llevando su mercancía a las oficinas públicas, bancos, etc. A partir de allí han establecido contactos con las grandes y pequeñas tiendas. Como se aprecia, el vínculo con las casas subcontratantes se ha originado de manera directa, sin la mediación de terceros agentes

económicos. En una palabra, en el caso de la producción de ropa, y a diferencia de la artesanía del ámbar, la función del intermediario es mucho más limitada, y más flexible la situación del productor directo. Sin embargo, la libertad del microempresario en cierto modo llega hasta ahí.

La microempresa textil exitosa comúnmente depende del flujo regular de demanda de las tiendas y talleres. Estos fijan el volumen de la demanda, pero también regulan los precios. En parte, esto es consecuencia de la escasez de capital del pequeño productor. De hecho la subcontratación se funda en la entrega de materia prima a los pequeños talleres para la confección de camisas o pantalones (13). Con ello el subcontratante organiza un verdadero *putting out system* moderno: gracias al monopolio de la materia prima y al avance de capitales a los pequeños talleres, el comerciante impone precios, controla el ritmo de la producción con los acuerdos de entrega y los volúmenes de materia prima base de las actividades productivas en el taller.

La contrapartida de esto es que el pequeño productor textil encuentra un flujo permanente y seguro de trabajo, pero bajo una modalidad extrema de subordinación y control monopólico del capital comercial (14). Corolario de esto es que el pequeño taller es sometido a una disciplina de fábrica por el capital comercial, sin una regulación y control productivo directo. Esto explica lo extenso de las jornadas laborales de operarios y dueños de talleres textiles: regularmente trabajan entre 9 y 10 horas, y en períodos de mucha demanda llegan a agotar jornadas de 14 y 16 horas.

¿Cómo responden los microempresarios a estos bloqueos «monopolistas» del mercado, derivados en un caso del papel de los intermediarios (ámbar), en otro de las tiendas subcontratistas (textiles)? Ambos tratan de escapar de la jaula de hierro del mercado a través de la especialización flexible, que le facilita la pequeña escala productiva de sus microempresas (Piore/Sabel, 1984). Sin embargo, la forma del mercado en que se mueven los productores constituye un elemento fundamental del éxito de esta estrategia.

Los artesanos del ámbar que han tenido más éxito lo han logrado diversificando la producción en sus talleres. Para esto han tenido que encontrar formas asociativas que vayan más allá de los «espontáneos» mecanismos de reciprocidad y apoyo del taller artesano típico. Han tenido que establecer negocios más formales, organizados y estables que los simples talleres de ámbar. Se han visto forzados a conjugar variadas experiencias laborales y especializaciones artesanas en procesos comunes, como por ejemplo la joyería del larimar, que unifica en un solo proceso productivo la experiencia propiamente artesana del larimar con la orfe-

13. Regularmente los pequeños talleres subcontratados lo que producen es camisas. La confección de pantalones por la vía de la subcontratación es más difícil, puesto que el proceso de confección de pantalones implica inversiones en equipos más sofisticados que los requeridos para la producción de camisas. Por consiguiente, impone inversiones de capital difícil de lograr por los microempresarios.

14. El poder de las casas comerciales es tan grande que es común que éstas le adelanten a los pequeños productores dinero con el cual compran sus máquinas de coser modelo industrial. De hecho, el capital comercial establece una modalidad de crédito informal que le asegura una mano de obra «cautiva» y barata.

bería, produciéndose así mecanismos laborales y productivos más complejos al interior del taller. Estas experiencias aproximan al pequeño taller al esquema del trabajo manufacturero-fábril.

La especialización flexible del productor textil es de otra naturaleza. Para escapar de la subcontratación el microempresario textil se tiene que valer de ella. Gracias a los acuerdos informales con las grandes casas, muchos pequeños productores consiguen adelantos que les permiten ampliar las dimensiones del taller. A las casas comerciales esto le es conveniente y, en realidad, constituye una de las consecuencias normales del *putting out system* clásico. Sin embargo, al ampliarse el taller, algunos productores pueden ampliar sus márgenes de ahorro, con lo cual pueden dirigir una cierta inversión a la compra de materiales para confeccionar prendas de vestir por su propia cuenta. Como la clientela se encuentra establecida, ellos pueden colocar esta producción en pequeñas tiendas. De esta forma, logran mayores márgenes de beneficio que los que le proporcionan las casas comerciales. Sin embargo, ¿cuál es la base económica real en la que se sostiene esta estrategia, pues es evidente que no todos pueden lograrlo?

En primer lugar, es decisivo el margen de ahorro que puede alcanzar el pequeño productor capaz de convertirse en inversión en materia prima, sin poner a peligro la sobrevivencia del hogar y la estabilidad del negocio. Sólo contados productores pueden lograr este margen. En segundo lugar, es muy importante la red de relaciones sociales que el productor haya logrado establecer con viejos clientes que le aseguren el acceso a las tiendas que pueden demandar su producción. Para esto se necesita, ciertamente, mucha destreza y habilidad empresarial. No todos los pequeños productores alcanzan esta habilidad. En tercer lugar, interviene la propia experiencia en la producción textil del microempresario. Esta experiencia dota a muchos empresarios de habilidades organizativas, pero también de complejos conocimientos tecnológicos, que permiten una cierta fragmentación del proceso productivo dentro del taller, aumentando la productividad y los márgenes de beneficio (15).

Esta última condición, junto al conocimiento del movimiento del mercado (que se apoya en el manejo de redes sociales), es la determinante de la opción por la especialización flexible. Es de este modo que el pequeño productor puede producir camisas, pantalones o «chacabanas» de mayor calidad que los grandes talleres, pero por ello más caras. Su conocimiento del mercado le permite detectar cuáles tiendas demandan estos géneros, su conocimiento tecnológico y experiencia laboral le permiten producirlos.

15. Cabe aquí recordar la tesis de Piore y Sabel (1984) respecto al papel central de la tecnología en la estrategia de especialización flexible. No puede perderse de vista que dicha tesis tiene como referencia central actividades microempresarias con alta tecnología, como es el caso de la Italia del norte en la Emilia Romagna. En nuestro caso, el acceso a la tecnología por parte del microempresario textil encuentra más obstáculos, en parte debido a la precaria formación de los recursos humanos en todo el sistema laboral dominicano, pero también resultado de la insuficiencia de capital, dados los bloqueos para el acceso a un crédito seguro y con bajos intereses. De aquí que en estos casos el acceso a la tecnología derive precisamente de la experiencia laboral (lo cual toma tiempo) y en mucho menor medida de la formación educativa formal, o de la transferencia de tecnologías, a través de programas especiales de entrenamiento.

Como puede deducirse de nuestra argumentación, artesanos del ámbar y productores textiles, en el caso de tener éxito económico como microempresarios, se encuentran expuestos a un elevado y permanente riesgo económico. En esencia, esto es el resultado de su escasez de capital y de su posición subordinada en el mercado. La pequeñez de la microempresa, y lo reducido de su escala de producción hacen más frágil esta posición. La especialización flexible como estrategia de competencia en el mercado, frente a intermediarios y grandes comerciantes, puede ser efectiva de manera limitada y, en definitiva, a nuestro juicio, puede llegar a asegurarle al segmento más eficiente de los microempresarios un margen de competitividad que establezca su empresa, pero es muy difícil que como estrategia le permita al conjunto de pequeños productores una posición semejante. Esto demandaría de la intervención de agentes sociales y económicos externos que apoyen de manera institucional la flexibilización de la producción microempresarial.

Sin la racionalidad empresarial que asegure el ahorro y la inversión, la microempresa perece. Esto no depende únicamente de factores de orden técnico o del acceso al crédito formal. Remite a una realidad social en la que se encuentra involucrada la familia del microempresario, la dinámica intervención del capital social que potencia un *ethos* cultural que estimula la acción del microempresario, pero también lo dota de un espacio social que le protege de los agentes económicos que controlan el mercado y, en caso de éxito, le permite generar opciones de diversificación y especialización flexible con las cuales enfrenta a los monopolios o la subcontratación. Pero todo esto, más temprano que tarde, termina en el fracaso, de no existir un apoyo sistemático e institucional de agentes externos al sector, que aseguren la continuidad del esfuerzo microempresario, pero adaptándose a las especificidades que presenta este tipo de gestión económica. En esta función cabe al Estado un papel determinante. En este sentido, es imprescindible una consciente y organizada voluntad estatal a fin de convertir el potencial productivo y gerencial del microempresario en una opción de desarrollo coherente, que contribuya a una exitosa reinserción productiva de los países periféricos en el nuevo escenario económico internacional. Los casos de los artesanos del ámbar y de los pequeños talleres textiles de Santo Domingo ilustran ese potencial del microempresario como opción de desarrollo, pero también revelan con claridad los serios obstáculos que enfrentan.

Conocimiento de la vida mala: Estado, imágenes urbanas y pobladores

En este apartado final nos proponemos evaluar la percepción que los pobladores urbanos tienen de los cambios sociales, económicos y políticos ocurridos en el país en los últimos diez años. Particularmente interesa analizar cómo la imagen de la vida urbana de los pobladores se vincula a la posición que ocupan en la estructura urbana, en lo relativo a su situación de clase, ingresos y nivel educativo. Finalmente, analizaremos la relación de los pobladores con el Estado y su potencial de movilización social y política.

Nuestra hipótesis central sostiene que en los últimos diez años el sistema político dominicano ha venido sufriendo una crisis de representación. Esto ha redefinido las relaciones de los partidos tradicionales con los pobladores urbanos. Se trata de una verdadera crisis del sistema populista en torno a las modalidades de lograr la hegemonía a través de la clientela y la prebenda (Lozano/Fernández, 1990). Todo esto se expresa en la imagen que de la vida política y social tienen hoy día los pobladores de la ciudad. Imagen que se caracteriza por su escepticismo respecto a la acción política como vehículo de solución de los problemas básicos de la vida urbana, tanto respecto del poblador individual, como de las comunidades barriales. Esta situación ha generado una efectiva desmovilización política de los pobladores urbanos, aun cuando éstos expresan un gran potencial de movilización social en torno a los problemas de la comunidad barrial.

Imagen de la vida mala

Para la población entrevistada en nuestro estudio la vida en la ciudad se ha deteriorado dramáticamente en los últimos diez años. Según los pobladores, este deterioro se observa principalmente en los servicios de transporte y educativos. Igualmente estiman que hoy día la ciudad es más violenta.

Los pobladores aprecian que este deterioro de la calidad de la vida les ha afectado directa y profundamente. Sin embargo, esta «imagen» del deterioro del nivel de vida varía de acuerdo a la situación social del poblador, y en algunos aspectos como los relativos a la salud los pobladores entienden que la situación ha mejorado.

Los cuadros 11, 12 y 13 proporcionan una síntesis de la visión general de los problemas urbanos de los pobladores. Se aprecia que tanto hombres como mujeres tienen una visión muy positiva de las mejoras de los servicios de salud, independientemente de su condición de ingreso, autclasificación de clase o sexo. Al respecto sin embargo, hay sus matices, puesto que son los que se consideran miembros de la clase pobre, los hombres y las personas que tienen mejores ingresos los que tienen una imagen más positiva de los servicios de salud. Este hallazgo es consistente con otros estudios (del Rosario/Gámez, 1987) que demuestran que en los noventa algunos servicios médicos, pese al deterioro general de los servicios de salud, han tenido una mejora relativa. A esto debe añadirse que aun cuando los servicios hospitalarios de carácter público han sufrido un significativo deterioro, las campañas de vacunación y algunos programas preventivos han sido exitosos, siendo los beneficiarios de los mismos los sectores más empobrecidos.

De todos modos, salvo el caso de los servicios de salud, la imagen del poblador respecto a los otros servicios como el transporte y la educación es la de un total deterioro, cualquiera sea el nivel de la comparación elegido: la ocupación del informante, su sexo, nivel de ingreso o autoimagen de clase. Vale la pena hacer la precisión de que son los trabajadores formales el único grupo donde se concentra un significativo estrato de personas (20,5%) que opinan que los servicios de transporte han mejorado.

Imagen de la vida urbana y autoidentificación de clase
(En porcentajes)

Visión de los servicios	Autoclasificación de clase		
	Media	Trabajador	Pobre
Transporte (a):	100,0	100,0	100,0
Mejor	15,3	22,6	6,3
Igual	6,8	4,4	1,1
Peor	78,0	73,0	92,6
<i>Total (N)</i>	<i>(59)</i>	<i>(159)</i>	<i>(176)</i>
Salud (b):	100,0	100,0	100,0
Mejor	85,0	91,4	97,2
Igual	10,0	3,3	1,1
Peor	5,0	5,3	1,7
<i>Total (N)</i>	<i>(60)</i>	<i>(151)</i>	<i>(176)</i>
Educación (c):	100,0	100,0	100,0
Mejor	5,0	6,8	2,9
Igual	5,0	0,6	1,1
Peor	90,0	92,5	96,0
<i>Total (N)</i>	<i>(60)</i>	<i>(161)</i>	<i>(175)</i>
Violencia (d):	100,0	100,0	100,0
Mejor	10,0	4,4	6,8
Igual	1,7	4,4	4,0
Peor	88,3	91,3	89,3
<i>Total (N)</i>	<i>(60)</i>	<i>(160)</i>	<i>(177)</i>

a) Chi cuadrado: 25,1; Sig. 0,00; V de Cramer: 0,13.

b) Chi cuadrado: 14,5; Sig. 0,00; V de Cramer: 0,13.

c) Chi cuadrado: 8,7; Sig. 0,06; V de Cramer: 0,14.

d) No significativo.

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 12

Imagen de la violencia por condición ocupacional

Visión de la violencia	Cuenta propia	Patrón	Asalariado		No trabaja
			Informal	Formal	
Mejor	10,9	9,7	10,7	2,2	2,8
Igual	3,6	3,2	—	4,5	6,6
Peor	85,5	87,1	89,3	93,3	90,6
Total (N)	(110)	(31)	(56)	(89)	(106)

Chi cuadrado: 14,22; Sig. 0,07; V de Cramer: 0,13.

Fuente: EURBA 1991.

Cuadro 13

Imagen de la vida urbana según sexo y nivel de salarios

(En porcentajes)

Visión de los servicios	Sexo		Por debajo línea de pobreza	Salarios 1-2 salarios de pobreza	Más de dos salarios de pobreza
	Hombres	Mujeres			
Transporte:	100,0a	100,0a	100,0b	100,0b	100,0b
Mejor	13,1a	16,4a	13,5b	15,8b	14,2b
Igual	4,1a	2,0a	2,3b	2,5b	5,7b
Peor	82,9a	81,6a	94,2b	81,7b	80,2b
Total (N)	(245)a	(152)a	(171)b	(120)b	(106)b
Salud:	100,0c	100,0c	100,0d	100,0d	100,0d
Mejor	95,0c	89,2c	92,3d	91,5d	95,2d
Igual	1,7c	6,1c	5,3d	0,9d	2,9d
Peor	3,3c	4,7c	2,4d	7,7d	1,9d
Total (N)	(242)c	(148)c	(169)d	(117)d	(104)d
Educación:	100,0e	100,0e	100,0f	100,0f	100,0f
Mejor	5,7e	3,3e	3,5f	6,6f	4,7f
Igual	2,8e	-e	-f	2,5f	3,8f
Peor	91,5e	96,7e	96,5f	91,0f	91,5f
Total (N)	(247)e	(152)e	(171)f	(122)f	(106)f

a) No significativo. b) Chi cuadrado 2,94; Sig. 0,56; V de Cramer 0,06. c) Chi cuadrado 6,22; Sig. 0,04; V de Cramer 0,12. d) Chi cuadrado 10,78; Sig. 0,02; V de Cramer 0,11. e) Chi cuadrado 5,69; Sig. 0,05; V de Cramer 0,11. f) No significativo.

Fuente: EURBA, 1991.

En lo relativo a los servicios educativos son los trabajadores informales y los desempleados los que tienen una visión más crítica y negativa al igual que las mujeres y los trabajadores de menores ingresos.

La situación ocupacional es el eje determinante de la imagen de la violencia. De este modo, apreciamos que pese a que toda la población está de acuerdo en que la situación presente es más violenta que hace diez años, son los trabajadores asalariados formales e informales y los que no trabajan los que principalmente así piensan. Debe observarse que son precisamente estos trabajadores los que tienen un contacto más dinámico con la ciudad, pues su movilidad física es muy alta, precisamente a consecuencia de la naturaleza de sus oficios: empleados públicos que diariamente cruzan la ciudad hacia los centros burocráticos del Estado, vendedores callejeros subcontratados, trabajadores de la construcción, choferes del servicio público, etc. En cambio, las personas que no trabajan son las que tienen un contacto cotidiano más cercano con la vida de los barrios. De esta suerte apreciamos que quienes tienen un contacto más directo con la vida económica de la ciudad y con la vida de los barrios son los que sostienen una imagen de mayor violencia en la ciudad. Aun así no puede perderse de vista que en general todos los pobladores tienden a percibir la vida de la ciudad como más violenta que en el pasado reciente.

En otra perspectiva, los principales factores que los pobladores entienden han contribuido a agravar la situación de pobreza se resumen en el cuadro 14. En dicho cuadro apreciamos que el poblador atribuye a determinantes económicos objetivos el deterioro de la situación (desempleo: 17,8%; bajos ingresos: 33,9%). Sin embargo, un importante segmento atribuye esta situación a factores políticos y sociales donde la intervención estatal, y la noción de la desigualdad de clase, constituyen los elementos determinantes. El 31,4% entiende que es la política del gobierno la responsable de la situación, mientras 7,4% entiende que es el producto de la desigualdad de clase. Si comparamos las dos partes de que consta el cuadro 14 (las «causas» y los factores personales responsables de la pobreza), apreciamos que cuando el poblador transita del señalamiento de las causas a la definición de «los factores personales» de la pobreza los determinantes de tipo estructural aumentan, se hace más importante la intervención del gobierno como aspecto decisivo de la situación de pobreza, pero pierden importancia los determinantes de tipo clasista. La población entiende, pues, que el deterioro del nivel de vida es el producto de la situación objetiva (estructural) en la que se encuentran y en mucho menor grado obedece a determinaciones de tipo individual o personal.

El cuadro 15 dicotomiza los diversos ítems que miden la opinión sobre las causas de la pobreza presentadas en el cuadro 14 en dos valores: causas individuales y causas estructurales. A la vez, en dicho cuadro se relaciona la causa de la pobreza con las únicas tres variables que resultaron tener un grado de asociación significativo: la edad, los salarios y el sexo. En el cuadro 15 se reconoce que si bien los pobladores aprecian que son causas estructurales las que inciden en su condición de pobres, esta opinión es más alta en los jóvenes que en los viejos, en los hombres más que en las mujeres y en los pobladores de mejor posición económica que en los más pobres. De esta forma, la pobreza, la condición de género y la edad tienden a mitigar la imagen de la desigualdad: indigentes, mujeres y viejos tienen

Cuadro 14

Determinantes de la pobreza*(En porcentajes)*

Criterios	Determinantes de la pobreza	
	Causas de la pobreza	Factores personales responsables por la pobreza
La falta de empleo	28,9	17,8
Los bajos salarios	17,5	33,9
La sociedad injusta	4,7	5,1
El gobierno	17,5	31,4
Los ricos	12,0	1,3
La mala suerte	2,2	1,3
Número de hijos	2,5	—
El alcohol/vicios	8,0	2,1
La haraganería	1,5	—
Otros	—	3,8
No sabe	1,0	1,3
<i>Total (N)</i>	<i>100,0</i> <i>(384)</i>	<i>100,0</i> <i>(231)</i>

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 15

Opinión sobre determinantes de la pobreza según edad, salarios y sexo*(En porcentajes)*

Edad, salarios y sexo	Determinantes de la pobreza		(N)(*)
	Individuales	Estructurales	
Edad (a):			
Menos de 40 años	8,7	91,3	149
41-60 años	14,7	85,3	156
Más de 60 años	28,0	72,0	75
Salarios (b):			
Por debajo línea pobreza	21,0	79,0	162
1-2 salarios pobreza	10,3	89,7	117
Más de 2 salarios pobreza	10,9	89,1	101
Sexo (c):			
Hombres	12,1	87,9	232
Mujeres	19,6	80,4	148

(*) Hay ligeras variaciones en los totales debido a los casos «no válidos».

a) Chi cuadrado 14,5; Sig. .01; V de Cramer: 0,19.

b) Chi cuadrado 7,9; Sig. .01; V de Cramer: 0,14.

c) Chi cuadrado 4,0; Sig. .04; V de Cramer: 0,10.

Fuente: EURBA, 1991.

opiniones sobre su condición de pobres vinculada a su situación personal, mientras hombres, jóvenes y pobladores con mejores ingresos aprecian que la desigualdad es resultado de determinantes estructurales que trascienden el horizonte individual.

Puede sostenerse, pues, la hipótesis de que hay una conciencia de la pobreza, pero no una clara conciencia de la desigualdad social en las relaciones de clase. La conciencia de la pobreza lleva a identificar situaciones sociales y determinantes económicos que producen la pobreza, pero en el plano político a lo sumo permite identificar al Estado como responsable de la misma. No es que la gente esté conforme con su situación de vida, pero la conciencia de la pobreza no produce como su correlato inmediato y «seguro» una visión crítica del mundo donde el conflicto social sea el que organice su contenido. Esta crítica se dirige sobre todo al Estado, pues el mismo es un Jano: el responsable último de los problemas del barrio, de la ciudad y de la crisis económica, pero también se le aprecia como el principal generador de empleos y como la instancia de la sociedad que de alguna manera puede proteger a la población de los especuladores comerciales y otros actores sociales que intervienen cotidianamente en la vida de los pobres (burócratas del gobierno, policías y militares, políticos y delincuentes en el barrio). En el mundo de los pobres urbanos, la política de la clientela y el autoritarismo estatista tiene efectivos resultados: no sólo para los partidos políticos y el Estado, sino también para los propios pobladores que saben hacer buen uso de la misma en su lucha diaria por la generación de ingresos seguros. La reflexión de Touraine (1989) aquí es pertinente en el sentido de que la ambivalencia de la acción comunitaria (su rechazo de la política y su dependencia del Estado) expresa precisamente la condición de exclusión social a la que se encuentran sometidos los pobladores urbanos de bajos ingresos.

Autoimagen de clase y condición social

La información que hemos podido analizar hasta ahora ciertamente permite reconocer que la situación económica y social del poblador condiciona su visión o «imagen» de la ciudad, como su percepción de la desigualdad social. Sin embargo, hay algunas cuestiones al respecto que debemos precisar. Si bien la condición laboral es muy importante en la determinación de la autoidentidad de clase, esta identificación no forzosamente establece que los trabajadores colocados en una peor situación laboral y económica se autoidentificarán con los más pobres. Por ejemplo, en el cuadro 16 apreciamos que hay muchos más trabajadores cuenta propia que se asumen como clase pobre, que trabajadores desocupados y asalariados informales (que no reciben seguridad social) que se identifiquen como tales. Ciertamente, los asalariados formales (con seguridad social) en su mayoría se autoidentifican como clase trabajadora, pero también lo hacen los patronos.

Algo semejante ocurre con la evaluación de la situación económica a partir de la condición laboral. Prácticamente todas las categorías laborales asumen por igual que sus ingresos no les alcanzan para cubrir sus presupuestos, aun cuando ciertamente los patronos representan el único grupo que en una parte significativa

entiende que sus ingresos les alcanzan bien para cubrir sin problemas su presupuesto.

De esta forma apreciamos que la situación laboral no necesariamente es el factor que determina la autoimagen de clase del poblador, ni tampoco asegura una común visión de la situación económica del grupo social en el que éste se inserta. Pese a que la misma situación se repite en el caso de las relaciones entre el nivel educativo y la evaluación de la condición económica, en este caso es claro que un mayor nivel educativo permite una evaluación distinta de la situación económica. Sin embargo, es casi seguro que esto sea el producto de que las personas con un mayor nivel educativo obtienen mayores ingresos y por ello equilibran mejor su presupuesto. La educación aquí, como variable objetiva, condiciona la imagen de la situación económica, pero esto se encuentra mediado por variables como el ingreso.

La hipótesis que salta a la vista es que entre los pobres de la ciudad hay una significativa inconsistencia de *status*. El cuadro 17 lo revela. Al respecto lo verdaderamente significativo es que en los estratos sociales más empobrecidos es donde más significativa es la inconsistencia de los determinantes del *status*, aun cuando también en los estratos que ganan más de dos salarios de pobreza hay un significativo grupo que se reconoce como clase pobre.

Los pobres urbanos y el Estado

El Estado es para los pobres urbanos el principal referente de la política urbana. A través de su relación con el Estado es que propiamente el poblador se vincula a la sociedad política global. De esta manera la política en la ciudad depende del «diálogo» entre el Estado y los pobladores. Sin embargo, la conciencia de ese diálogo dista mucho de ser clara. Que el poblador reconozca que es el Estado su principal interlocutor en la vida política, no quiere significar que tenga una clara conciencia de sus consecuencias. Por lo demás, el poblador urbano no tiene una clara visión de las instancias de poder en las que se organiza el Estado y sobre las cuales él tiene la posibilidad de influir en la política urbana. Su visión de ésta última se encuentra dominada —valga la paradoja— por los grandes problemas nacionales, no por las inmediatas y directas dificultades de la vida urbana (Touraine, 1989).

Esto determina que la conducta del poblador urbano, y su consecuente opinión política, respecto a los problemas propios de la ciudad, se subordine a su visión de la política nacional (16). Para el poblador uno y otro nivel no tienen mayores diferencias. En gran medida no se equivoca: la política urbana del Estado es una

16. Esto es lo que explica que en la encuesta 80% de los entrevistados no hayan podido reconocer cuál es el cargo de mayor jerarquía municipal. La razón es simple: para ellos la autoridad municipal prácticamente no tiene posibilidades de intervención en la vida de la ciudad. Por esto, 70% ha identificado al presidente Balaguer como la máxima autoridad de la ciudad, lo cual es un error en la nomenclatura del poder municipal, pero es un certero conocimiento acerca del lugar donde descansa el verdadero poder. La gente conoce muy bien a los principales actores políticos, aunque no tenga una visión clara y precisa del lugar que ocupen en la jerarquía del poder.

Cuadro 16

Situación económica, autoidentidad de clase y polarización espacial según ocupación
(En porcentajes)

Situación económica, autoidentidad de clase y polarización espacial	Patrón	Ocupación		Cuenta propia	No trabaja
		Asalariado formal	Asalariado informal		
Situación económica (Ingresos) (a):					
Alcanzan bien (ahorran)	12,4	4,5	8,8	2,7	1,9
Alcanzan justo (sin problemas)	22,6	30,3	26,3	27,3	26,7
No alcanzan:	64,5	65,1	64,9	70,0	71,5
con problemas	(48,4)	(53,9)	(49,1)	(52,7)	(42,9)
con graves problemas	(16,1)	(11,2)	(15,8)	(17,3)	(28,6)
Autoidentidad de clase (b):					
Clase media	29,0	19,1	8,8	9,3	15,2
Trabajador	41,9	47,2	39,3	38,3	38,1
Pobre	29,0	33,7	51,8	52,3	46,7
Polarización espacial (c):					
Más mezclados que 10 años atrás	35,5	18,0 82,0	31,5 68,5	26,9 73,1	23,6 76,4
Tan mezclados como 10 años atrás	64,5				

a) Chi cuadrado: 20,08; Sig.: 0,06; V de Cramer: 0,13.

b) Chi cuadrado: 16,40; Sig.: 0,04; V de Cramer: 0,14.

c) No significativo.

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 17

Nivel de ingresos según autoidentificación de clases
(En porcentajes)

Grupos de ingreso	Autoclaseificación de clase (%)			N	
	Media	Trabajadora	Pobre	%	Abs.
Bajo línea de pobreza	12,4	34,7	52,9	100,0	170
1-2 salarios de pobreza	11,5	41,0	47,5	100,0	122
Más de dos salarios de pobreza	23,4	49,5	27,1	100,0	107
Total (%)	15,0	40,6	44,4	100,0	399

Fuente: EURBA, 1991.

simple consecuencia de su política nacional. Por esto, la jerarquía del poder estatal (Ejecutivo-Congreso-Judicatura-Municipios), resulta una abstracción carente de significado.

A partir de su relación con el Estado, es como puede comprenderse la capacidad de movilización social y política de los pobladores. Los cuadros 18 y 19 proporcionan valiosa información al respecto. El primer hallazgo significativo es el bajo potencial de militancia partidaria y comunitaria de los pobladores, independientemente de su nivel educativo, edad, ocupación y nivel de ingresos (cuadro 18). Pero esto tiene importantes diferencias. Por lo pronto, y como es común en otras sociedades latinoamericanas (Touraine, 1989), el cuadro 18 revela que son las personas más instruidas y jóvenes las que tienen un mayor nivel de militancia política y mayor presencia en las organizaciones comunitarias y en acciones de protesta y movilización barriales. Con el propósito de medir el nivel de movilización y participación política, en el cuadro 19 se han manejado dos variables y en ambos casos se han dicotomizado sus valores: 1) la participación o la abstención en las elecciones nacionales de 1990; y 2) la participación o no en reuniones y protestas relativas a los planes de remodelación urbana del Estado y los desalojos barriales. El cuadro 19 pone de manifiesto que son precisamente las personas más pobres y las que se reconocen como pobres, las que tienen un menor grado de movilización social y política.

Pese al bajo nivel de participación política de los pobladores, su potencial de movilización parece ser alto. Esto se revela en el cuadro 20 que expresa la opinión respecto a la participación política y comunitaria. En la construcción de dicho cuadro se han manejado tres valores: 1) preferencia por la participación política; 2) preferencia por la participación comunitaria; y 3) rechazo a cualquier forma de participación. Como el cuadro 20 permite observar, tanto mujeres como hombres son de opinión de que la gente no debe participar en ningún tipo de organización política o comunitaria. Aquí también son los más pobres los que tienen opiniones más conservadoras: 54,5% de los que opinan que no debe participarse en la política ni en acciones comunitarias son pobres. También de nuevo son los más jóvenes los que revelan un mayor potencial de movilización, tanto política como comunitaria. Podemos apreciar así que los pobladores tienen una visión de la vida social y política de la ciudad no exenta de contradicciones y ambigüedades, pero no por ello menos eficaz en muchos planos de su vida cotidiana.

En el plano político y en lo referente a la vida municipal, pese a que formalmente ellos no tienen un adecuado conocimiento de la jerarquía político-institucional, en torno a la cual se organiza la vida de la ciudad, tienen el conocimiento suficiente para darse cuenta dónde radica realmente el poder. Por esto su visión de la eficacia de los programas sociales del Estado es muy escéptica y, en la práctica, participan poco de dichos programas. Sin embargo, pueden reconocer los beneficios que determinadas políticas urbanas del Estado le generen, sobre todo en la política habitacional. De todos modos, su posición no resulta muy clara: creen que la acción del Estado es positiva en términos globales, pero son muy críticos en el plano concreto, sobre todo en lo que se refiere a los beneficios directos que de dichas políticas puedan derivar (obtener un departamento, acceder a programas de

Participación política y comunitaria según educación, edad, ocupación y salarios
(En porcentajes)

Educación, edad ocupación y salarios	Participación política y comunitaria					N
	Militancia partidaria		N	Pertenencia a organizaciones barriales		
	Sí	No		Sí	No	
Educación:						
Analfabeto	23,1a	76,9a	39	-b	100,0b	39
Prim. incomp.	22,4a	77,6a	170	8,7b	91,3b	172
Sec. incomp.	25,8a	74,2a	89	11,1b	88,9b	90
Secundaria y más	15,8a	84,2a	101	20,8b	79,2b	101
Edad:						
<40 años	21,3c	78,7c	155	18,7d	81,3d	155
41-60 años	24,1c	75,9c	166	7,8d	92,2d	167
Más de 60 años	16,5c	83,5c	79	4,9d	95,1d	81
Ocupación:						
Cuenta propia	26,4e	73,6e	110	7,3f	92,7f	110
Patrón	22,6e	77,4e	31	6,5f	93,5f	31
A. informal	19,6e	80,4e	56	15,8f	84,2f	57
A. formal	28,1e	71,9e	89	17,8f	82,2f	90
No trabaja	12,3e	87,7e	106	103,f	89,7f	107
Salarios:						
<línea pob.	15,3g	84,7g	170g	9,3h	90,7h	172
hasta dos sal. pob.	29,3g	70,7g	123g	12,1h	87,9h	124
<2 sal. pobreza	22,4g	77,6g	107g	14,0h	86,0h	107

a) No significativo.

b) Chi cuadrado 15,0; Sig. 0,00; V de Cramer: 0,19.

c) No significativo.

d) Chi cuadrado 13,6; Sig. 0,00; V de Cramer: 0,18.

e) Chi cuadrado 9,2; Sig. 0,05; V de Cramer: 0,15.

f) No significativo.

g) Chi cuadrado 8,3; Sig. 0,01; V de Cramer: 0,14.

h) No significativo.

Fuente: EURBA, 1991.

Cuadro 19

**Potencial de movilización política y comunitaria según
educación, edad, ocupación y salarios**
(En porcentajes)

Educación, edad ocupación y salarios	Movilización política y comunitaria					N
	Participación en las elecciones nacionales de 1990		N	Participación en reuniones y protestas barriales		
	Sí	No		Sí	No	
Educación:						
Analfabeto	61,5a	38,5a	39	7,7b	92,3b	39
Prim. incomp.	68,8a	31,2a	170	7,1b	92,9b	168
Sec. incomp.	71,1a	28,9a	90	3,3b	96,7b	90
Secundaria y más	75,0a	25,0a	100	16,8b	83,2b	101
Ocupación:						
Cuenta propia	63,6c	36,4c	110	8,3d	91,7d	109
Patrón	77,4c	22,6c	31	12,9d	87,1d	31
A. informal	78,6c	21,4c	56	10,5d	89,5d	57
A. formal	77,5c	22,5c	89	9,0d	91,0d	89
No trabaja	65,1c	34,9c	106	7,6d	92,4d	105
Autoimagen de clase:						
Clase media	86,7e	13,3e	60	8,3f	91,7f	60
Clase trabajadora	68,3e	31,7e	161	9,9f	90,1f	161
Pobres	66,5e	33,5e	176	8,0f	92,0f	175

a) Chi cuadrado: 2,6; Sig. 0,4; V de Cramer: 0,08.

b) Chi cuadrado: 12,1; Sig. 0,00; V de Cramer: 0,17.

c) Chi cuadrado: 8,5; Sig. 0,07; V de Cramer: 0,14.

d) Chi cuadrado: 1,0; Sig. 0,90; V de Cramer: 0,05.

e) Chi cuadrado: 0,4; Sig. 0,81; V de Cramer: 0,15.

f) Chi cuadrado: 2,6; Sig. 0,44; V de Cramer: 0,03.

Fuente: EURBA, 1991.

Preferencias sobre participación política y comunitaria según sexo, edad, ocupación y salarios
(En porcentajes)

Sexo, edad ocupación, salarios	Preferencias sobre la participación			N
	Política	Comunitaria	Ninguna	
Sexo (a)				
Hombres	16,4	61,9	21,7	244
Mujeres	8,0	61,3	30,7	150
Edad (b):				
<40 años	15,6	66,9	17,5	154
41-60 años	14,5	60,0	25,5	165
>60 años	5,3	54,7	40,0	75
Ocupación (c):				
Cuenta propia	17,9	63,2	18,9	106
Patrón	12,9	64,5	22,6	31
A. informal	14,0	75,4	10,5	57
A. formal	10,1	60,7	29,2	89
No trabaja	10,7	51,5	37,9	103
Salarios (d):				
<Línea pobreza	11,4	56,3	32,3	167
1-2 sal. pobreza	18,2	64,5	17,4	121
>2 sal. pobreza	10,4	67,0	22,6	106

a) Chi cuadrado: 7,9; Sig.: 0,01; V de Cramer: 0,14.

b) Chi cuadrado: 15,9; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,14.

c) Chi cuadrado: 20,2; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,16.

d) Chi cuadrado: 11,3; Sig.: 0,00; V de Cramer: 0,12.

venta de alimentos baratos, vincularse a programas de salud y asistencia social en los barrios, etc.) (17). Es claro que en el fondo esto responde inteligentemente a la estrategia clientelista del propio Estado, que sobre todo persigue ganar votos. Los pobladores lo saben y sencillamente también tratan de sacar provecho de la situación. El resultado es la articulación de un esquema de movilización política poco participativo y que en la práctica excluye a los pobladores (18).

Conclusiones

En el presente trabajo el lector ha podido apreciar que el análisis del proceso de urbanización dominicano debe asumirse en estrecha relación con el cambiante y dinámico proceso de desarrollo capitalista de los últimos cuarenta años. En muchos sentidos, el paisaje urbano que actualmente podemos contemplar es el resultado de un particular estilo de desarrollo industrial-exportador, donde hasta principios de los ochenta la industrialización sustitutiva de importaciones jugó un papel dinámico. Modelo que se caracterizó por su tendencia monopolista en la economía y acentuada centralización espacial de los recursos del desarrollo. Fruto del proceso de crecimiento industrial, como del gran éxodo campesino hacia Santo Domingo desde 1950, pero sobre todo en el período 1960-1980, la ciudad de Santo Domingo surgió como el principal espacio económico centralizador de la dinámica industrial, hacia donde se dirigían las principales corrientes migratorias y donde se concentraban los principales rubros de las inversiones del Estado. Durante casi cuarenta años Santo Domingo sostuvo así una acentuada primacía sobre el conjunto de las ciudades dominicanas que integran la red urbana nacional.

A partir de los años ochenta esta situación comenzó a cambiar. La crisis de la industria sustitutiva y el surgimiento de un modelo alternativo de inserción al mercado mundial, a través del turismo y las zonas francas, modificaron muchos de los patrones característicos del sistema urbano nacional. Por lo pronto, la descentralización de las inversiones productivas, de las zonas francas y el turismo,

17. Para brindar sólo una sencilla ilustración de lo afirmado: si bien 60% de los pobladores cree que los beneficiados con los multifamiliares construidos por el Estado son personas de fuera del barrio y, en tal sentido, 78,6% entiende que esto ha perjudicado a los desalojados, los mismos pobladores estiman en 68% que esta política de construcción estatal y remodelación urbana era necesaria.

18. Es muy significativo el elevado grado de abstencionismo de la población en las elecciones de 1990: 30%. Hacemos esta afirmación porque la población entrevistada tenía treinta o más años de edad, lo que significa que la misma ha estado en posibilidad de votar por lo menos en los últimos tres certámenes electorales. Por lo demás, en República Dominicana tradicionalmente los mayores índices de abstención electoral se encuentran en la población joven (18-25 años). Lo verdaderamente significativo es la razón de la abstención. La mayoría de la gente no votó porque tenía una visión muy escéptica respecto a la eficacia de su voto. Descreía del mecanismo de las elecciones: porque no le gustaran los candidatos, porque rechazara a los partidos, porque dejó de creer en las elecciones o no le interesaba votar. Esto revela, como hemos sostenido, un grave problema del sistema político para legitimarse ante la población de la ciudad de más escasos ingresos. No debemos olvidar que más de 25% de los que no votaron en 1990 declararon que ello se debió a razones técnicas: no tenían carnet electoral o no aparecieron en los registros electorales en las casetas de votación.

cuestionó la tendencia centralizadora del anterior esquema de desarrollo urbano. Se fortalecieron así ciudades como Puerto Plata, en el Norte, en torno al turismo, o La Romana y San Pedro de Macorís, en el Este, en torno a las zonas francas.

La expansión de las actividades informales urbanas en Santo Domingo no debe asumirse sólo como una respuesta de los trabajadores, en el plano de la sobrevivencia, a la crisis de la economía en los ochenta, particularmente a la caída del empleo en los sectores dinámicos de la industria y los servicios. Esta expansión de las actividades informales es también el fruto del predominio de las funciones mercantiles por sobre las productivas en los espacios urbanos. De esta manera, la informalidad como opción de sobrevivencia ha encontrado un caldo de cultivo propicio en la terciarización de la economía (Lozano/Duarte, 1992).

El estudio del mercado laboral en la ciudad de Santo Domingo, en sus sectores de base, predominantemente informales, enseña que no puede verse de manera estática la situación de los trabajadores urbanos de bajos ingresos. Bajo esta óptica, lo que principalmente caracterizaría a los trabajadores situados en estos niveles es la pobreza relativa y extrema. Sin embargo, nuestro análisis muestra un mundo muy dinámico, donde las estrategias de inserción laboral y de búsqueda de ingresos de los pobres urbanos son, ciertamente, cambiantes, pero bien articuladas, donde, pese al rol determinante del jefe familiar, la composición de la unidad doméstica juega un papel importante.

Otro punto que nuestro estudio ha logrado sacar a la luz es el de la heterogeneidad de la pobreza. No puede verse a los pobres urbanos como una masa uniforme. Por el contrario, podemos apreciar diferentes situaciones. 1) En primer lugar, entre los pobres urbanos hay diferencias razonablemente apreciables en los niveles de ingresos de las familias, que no son únicamente el resultado de un mayor nivel educativo, de las diferencias de edad, o la condición migratoria, sino también el producto de la desigualdad de acceso a las ocupaciones. 2) En torno a ello se definen estrategias diversas de inserción ocupacional del conjunto de miembros de la unidad doméstica, pero siempre en estas estrategias el jefe de familia guarda un lugar central. 3) Es significativo la creciente participación de la mujer como jefa de hogar, pero con una muy precaria situación económica y laboral respecto a los hombres. 4) La remesa juega un papel central en el equilibrio económico de los hogares pobres, sobre todo en aquellos dirigidos por mujeres, donde llegan incluso a sustituir el papel del ingreso secundario y superan la contribución de la jefa de hogar. Es natural que en este caso esto sea así, pues es en las mujeres donde mayor presencia de inactividad o desocupación hay en la población. Pero esto no puede oscurecer que principalmente las remesas se dirigen hacia los hogares con mejor situación económica.

Son estas evidencias las que permiten sostener que la visión de la situación del trabajador en niveles muy bajos de ingresos como inestable y extremadamente cambiante es por lo menos incompleta. Entre los pobres la ocupación pasa a constituir parte de una cadena de relaciones entre individuos, familias y grupos, cuyos principales elementos articulantes son la propia unidad doméstica, las redes de relaciones primarias (el barrio como red de relaciones) y las conexiones sociales logradas tras la experiencia laboral previa. El trabajador más pobre logra así

proveerse de mecanismos de sobrevivencia en la búsqueda de ingresos que le permitan un grado de competencia no despreciable, en condiciones de muy bajo nivel de productividad e ingresos, a partir de una formación o bajo nivel educativo. Allí donde los estratos socioprofesionales compiten en el mercado laboral a través de las calificaciones o las redes sociales institucionalizadas (asociaciones, gremios, etc.), los pobres urbanos lo hacen por medio de redes sociales «informales», o no institucionalizadas, pero efectivas en materia de movilización de informaciones, conocimientos de necesidades o demandas de trabajadores, e incluso de movilización de ingresos en situaciones extremas, tal es el caso de las remesas. Se logra de este modo definir eficaces mecanismos de acceso a las ocupaciones y de producción de ingresos. Uno de los conceptos clave para comprender este cambiante y dinámico proceso es el de «capital social».

En este último aspecto, la problemática de la microempresa urbana, como opción alternativa de desarrollo, asume una gran importancia política. Con el estudio de los productores artesanos del ámbar y los microempresarios textiles, creemos haber demostrado que si bien la microempresa en muchos casos puede constituir una opción de desarrollo, lo es sólo en circunstancias especiales. En todo caso, nunca la microempresa podrá sustituir a la producción industrial moderna y relativamente en gran escala. Para que la microempresa se constituya en una vía razonable de desarrollo se requiere de una particular experiencia societal donde el capital social juegue un papel dinamizador y articulante de la gestión económica microempresaria. Pero sin la ayuda sistemática de agentes externos, sobre todo sin la ayuda del Estado, la microempresa como opción de desarrollo no tiene futuro.

Pero la ciudad es también una realidad social y política. A este respecto, como hemos apreciado, nuestro estudio se concentró en la cuestión de las identidades colectivas. Toda nuestra argumentación se apoyó en tres ideas básicas: 1) En primer lugar, vimos cómo los pobladores tienen una adecuada y clara conciencia de su condición de grupos y estratos sociales marginales o pobres. 2) Pero esta conciencia de la pobreza —el conocimiento de la «vida mala»— se apoya en una cultura que siendo muy eficaz en materia de movilización de recursos en la búsqueda de ingresos, no lo es tanto en lo relativo al plano organizativo a nivel barrial, comunitario y ciudadano. 3) Esto se conecta a una visión muy escéptica del potencial de cambio de su mundo, en el cual la imagen y el papel del Estado cumple una función bifronte: a) se reconoce como el principal responsable de los problemas económicos y societales, b) pero también se le atribuye una virtud solucionadora de los problemas, lo que desmonta el posible diálogo participativo en la acción del poblador, a lo cual se une una cultura personalista y autoritaria, que organiza y sostiene el sistema (político) de la clientela.

En la elaboración de este estudio contamos con las valiosas críticas, comentarios y sugerencias de Alejandro Portes, Carlos Dore y José Itzigsohn, que enriquecieron notablemente el texto. La ayuda de José Itzigsohn fue decisiva en el diseño y elaboración del material estadístico. A todos nuestro agradecimiento. Como se dice en estos casos: ellos no son responsables de los errores; éstos corren por nuestra cuenta.

Bibliografía

- Báez Evertsz, Franc/D'Oleo, Francisco** (1985) La emigración de dominicanos a los Estados Unidos. Determinantes socioeconómicos y consecuencias (1950-1985). Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo.
- Benería, Lourdes** (1990) La subcontratación y la dinámica del empleo en la ciudad de México, en Portes/Castells/Benton, *La economía informal en los países desarrollados y en los menos avanzados*. Editorial Planeta. Buenos Aires.
- Cabal, Miguel** (1992) Microempresas y pequeñas empresas en la República Dominicana. Fondo para el Financiamiento de la Microempresa. Santo Domingo.
- Cela, Jorge/Duarte, I/Gómez, C.** (1988) Población, crecimiento urbano y barrios marginados en Santo Domingo. Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo.
- Ceara, Miguel** (1984) Tendencias estructurales y coyuntura de la economía dominicana, 1968-1983. Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo.
- Ceara, Miguel** (1990) La reactivación desordenada. Mimeo. Centro de Investigación Económica. Santo Domingo.
- Chaney, Elsa** (1986) Migration from the Caribbean Region: Determinants and Effects of Current Movements. Hemispheric Migration Project. Occasional Paper Series. Center for Immigration Policy and Refuge Assistance. Georgetown University Washington.
- de Oliveira, Orlandina/Bryan, Roberts** (1991) The Many Roles of the Informal Sector Ineconomic Development. Evidence from Urban Labor Market Research, 1940-1989. Mimeo.
- del Castillo, José/Mitchel, Christopher** (eds.) (1987) La inmigración dominicana a los Estados Unidos. CENAPEC. Santo Domingo.
- del Rosario, Gumersindo/Gámez, S.** (1987) Estructura impositiva y bienestar social. Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo.
- Duarte, Isis** (1986) Trabajadores urbanos. Universidad Autónoma de Santo Domingo. Santo Domingo.
- Granovetter, Mark** (1985) Economic action and social structure: The problem of embeddedness, en *American Journal of Sociology* 91.
- Grassmuck, Sheri/Pessar, P.** (1990) Between Two Island: Dominican International Migration. University of California Press. Berkeley.
- Lozano, Wilfredo** (1985) El reformismo dependiente. Editora Taller. Santo Domingo.
- Lozano, Wilfredo/Duarte, Isis** (1992) Proceso de urbanización, modelos de desarrollo y clases sociales en República Dominicana: 1960-1990. Documento de Trabajo n° 5. FLACSO Santo Domingo.
- Lozano Wilfredo/Fernández, Otto** (1990) Informalidad urbana y protesta social en la República Dominicana de los años ochenta. Seminario Sector Informal y Movimientos Sociales en la Cuenca del Caribe, FLACSO, Programa República Dominicana. Santo Domingo.
- Llado, Juan** (1989) Estudio Sobre el Sector Turismo. Proyecto DOM/07/009; Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Santo Domingo.
- Pérez Sáinz, J. P.** (1989) *Respuestas silenciosas*. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- Pérez Sáinz, J. P.** (1991) *Informalidad urbana en América Latina*. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- Piore, M./Sabel, C.** (1984) *The Second Industrial Divide*. Basic Books. New York.
- Portes, Alejandro/Walton, John** (1981) *Labor, Class and the International System*. Academic Press. New York.
- Portes, Alejandro/Castells, Manuel/Benton, L.** (1990) *La economía informal en los*

- paises desarrollados y en los menos avanzados*. Editorial Planeta. Buenos Aires.
- Portes, Alejandro/Guarnizo, Luis** (1991) *Capitalistas del trópico*. Editora Amigo del Hogar. Santo Domingo.
- Portes, Alejandro/Sensenbrenner, Julia** (1993) Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, en *American Journal of Sociology*, vol. 98 (mayo).
- Ravelo, Sebastián/del Rosario, Pedro Juan** (1986) Impacto de los dominicanos ausentes en el financiamiento rural. Mimeo. Universidad Católica Madre y Maestra. Santiago de los Caballeros.
- Santana, Julio** (1991) Reestructuración neoliberal, zonas francas y proceso de urbanización en la Región del Cibao: el caso de Santiago, República Dominicana. Mimeo. FLACSO. República Dominicana.
- Sagawe, Torsten** (1985) El desarrollo industrial en la República Dominicana. Una perspectiva espacial, *EME-EME, Estudios Dominicanos*, vol. XIII, ndesarrollo y clases sociales en República Dominicana: 1960-1990. Documento de Trabajo nº 77, marzo-abril.
- Souza, Paulo Renato** (1980) *Emprego, salario e pobreza*. Editora Hacitec-Fundacao de Desenvolvimento da Unicamp. São Paulo.
- Touraine, Alain** (1989) *América Latina política y sociedad*. Espasa Calpe. Madrid.
- Tokman, Víctor** (1981) Estrategias de desarrollo y empleo en los años ochenta, en *Revista de la CEPAL* nº 15, diciembre.
- Valdez, Cristóbal** (1988) Modelo de desarrollo urbano y organización interna del espacio en Santo Domingo. IDDI-Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo.