
Enrique Contreras Suárez*

*POSICION DE CLASE,
sector informal y distribución del
ingreso en América Latina*

Introducción.

Este trabajo parte de la idea de que el capitalismo es una configuración histórica particular de apropiación del excedente económico y del ejercicio de la dominación política, que es necesario especificar. En Latinoamérica se han distinguido, durante su vida política independiente, tres periodos: el oligárquico agro exportador, el industrializador por la vía de la sustitución de importaciones, el industrializador por la vía de la transnacionalización monopólica, y actualmente el del monetarismo global.

Para caracterizarlos se toman como parámetros la distribución del empleo y del ingreso no agrícolas, distinguiendo sectores económicos y ocupacionales, hasta conformar los sectores urbanos formales e informales. De este modo se describen los agrupamientos sociales típicos de los periodos históricos mencionados en relación con su situación de clase. Dada la importancia analítica que se le ha dado a las relaciones entre los sectores formal e informal al final se ha tratado de discutir teóricamente acerca de la situación de clase de un sector típico del monetarismo global, el proletariado oculto o subproletariado, considerándolo como producto necesario y sujeto reproductor de este tipo de acumulación de capital. La urbanización se enfoca desde el punto de vista histórico de la macrocefalia, de concentración industrial, de su nivel, y de su íntima vinculación con el grado de cristalización de la fuerza de trabajo "libre" del campo. Además, se toman en cuenta los siguientes temas: capitalismo, urbaniza-

* Profesor de tiempo completo de Sociología de la FCPyS, UNAM.

ción y migración, estratificación, empleo fabril manufacturero y en el sector terciario, influencia del sector informal sobre la distribución del ingreso, modos de explotación de la mano de obra, relaciones entre los sectores formal e informal y las relaciones de producción, y el sector informal y la situación de clase.

Capitalismo, urbanización y migración

Es preciso dejar asentado que el capitalismo comercial inglés, dominante hasta después de la Primera Guerra Mundial, sólo transformó las relaciones paraf feudales rurales parcialmente. Su interés económico básico consistió en vender mercancías, comprar materias primas e invertir en medios de transporte. Las materias primas las consiguió en regiones costeras bajo regímenes de plantación y en regiones mineras. Así durante el período oligigárquico-agro-exportador se formaron tres tipos de ciudades: las agro exportadoras costeras, las mineras y las agrícolas-comerciales, siendo el tipo agro exportador el más dinámico.¹

Al depender de la integración al mercado mundial, las ciudades reprodujeron mercados de abastecimiento regional bajo la dominación de oligarquías terratenientes y comerciales que sujetaron a la fuerza de trabajo con medios rentísticos y estuvieron poco interesadas en expropiarla de sus medios de producción. En cambio mostraron más interés en realizar un consumo urbano ostentoso, aunque algunos excedentes también fueron utilizados para fomentar una actividad comercial adicional y distintos servicios. Sólo en algunos casos esos excedentes fueron empleados para cimentar la actividad manufacturera como sucedió en Buenos Aires, Sao Paulo y ciertas ciudades del altiplano mexicano. Una vez unificados y centralizados los sistemas políticos nacionales, se crearon los mercados, y las naciones se unieron con telégrafos y ferrocarriles. Las capitales se convirtieron en sitios donde se escenificaba el clientelismo político, se contactaban las concesiones económicas y los intermediadores financieros, y donde las élites y los extranjeros gozaban de placeres.²

Es decir, la fuerza centrípeta de las capitales se hizo presente durante

¹ De las ciudades secundarias que más crecieron por encima de sus países y sus capitales, entre 1860 y 1920, trece fueron puertos marítimos y diez fueron ciudades multifuncionales del interior. De México se contaban Guadalajara, Mérida, Monterrey, San Luis Potosí y Veracruz como puerto. Llama la atención este desbalance mexicano, explicado quizá por la riqueza de las vinculaciones mercantiles interregionales en el altiplano y la insalubridad de sus costas. (Morse N. Richard: 1971, y Wibel J. y De la Cruz, J., 1971).

² Alrededor de la mitad del siglo XIX varias ciudades capitales, como Río de Janeiro y Buenos Aires, comenzaron a crecer más que su países. Bogotá, Caracas y Santiago de Chile lo hicieron en la década del 80 y la ciudad de México lo hizo poco antes de la Revolución. (Morse N. Richard, 1971).

este período. También se observaban algunos casos de metropolismo o macrocefalia urbana, como en Buenos Aires, Santiago de Chile, La Habana y Río de Janeiro. Fue en el transcurso del siglo XIX cuando Argentina, Chile, Cuba y Brasil se distanciaron de una distribución log normal. Perú, Venezuela y Colombia lo hicieron a principio de este siglo. México desvió de ese modelo desde fines del XVIII McGreevey encontró una asociación positiva entre exportaciones/cápita y desviación del modelo de log-normalidad, lo que refuerza la tesis del condicionamiento de la urbanización y las vinculaciones con el mercado internacional desde el siglo pasado.³

Durante las décadas de los veinte y los treinta de este siglo, la política de sustitución de importaciones trasladó el ahorro interno proveniente de la agricultura y la minería a inversiones urbano-industriales, coincidiendo con la preminencia de capital norteamericano. La reestructuración del sector rural fue marcadamente diferente entre los países hasta la Segunda Guerra Mundial y hasta el periodo de las reformas agrarias. La guerra influyó sobre la migración campo-ciudad e introdujo una mayor regularidad en los niveles de urbanización. Los contratos de arrendamiento, así como la mecanización y la comercialización intensificaron el uso del trabajo asalariado en ciertas épocas y el pago a destajo, lo que hizo disminuir los salarios rurales. A partir de aquí no ha sido posible detener significativamente la migración por medio de planes de colonización, programas de desarrollo rural integrado o salarios mínimos. Como señalan Peek P. y Standing G.: “esto es así porque el salario rural es un factor determinante del costo de la mano de obra y de los precios de productos alimenticios en las zonas urbanas... Esto concuerda con el hecho de que los industriales urbanos han apoyado la adopción de leyes salariales, porque han servido para ‘liberar’ a los trabajadores rurales de las limitaciones de movilidad impuestas por las ya mencionadas relaciones de producción no basadas en el salario.” Ante la apertura del desagüe poblacional, como dijo Marx, se puede decir con Hauser que es mayor la migración rural-urbana donde hay crecimiento económico. La mejoría en morbilidad y mortalidad rurales, asociadas a una alta tasa de fecundidad también estimulan la migración. Una comparación de diez países de la región en sus tasas medias anuales de crecimiento del empleo en la agricultura, entre 1960 y 1970, obtuvo un promedio de 1.6 por ciento. Argentina y Venezuela mostraron decrecimientos; México alcanzó sólo el 1.5 por ciento y Ecuador y Perú,

³ América Latina ya tenía en 1920 un nivel de urbanización (cien mil y más hab.) superior al de Asia y África. Allí era del 10 por ciento, contra un 3 y 2 por ciento de éstos. Europa tenía ese nivel en 23 por ciento y Norteamérica en 35 por ciento. En 1980, América Latina llegó a un nivel de 42 por ciento, Asia a uno del 17 por ciento, África a 19 por ciento, Europa a 48 por ciento y Norteamérica a 60 por ciento. (Hauser P. y Gardner W.R., 1980:22-23)

donde las relaciones de producción parafeudales eran importantes crecieron un poco más. Algunas observaciones sobre la década de los setenta, hechas en Chile indican que la oferta de empleo agrícola en regiones modernas incluyendo a México se ha reducido, y ha sido acompañada de un crecimiento en el subsector informal de subsistencia, y de un crecimiento en la importancia relativa de la capital chilena que pasó del 25 por ciento de la población total en 1950 al 27 por ciento en 1976.⁴

De esta manera es de esperarse que en este periodo de monetarismo global pueden intensificarse las tendencias urbanísticas y migratorias de los periodos anteriores. El crecimiento poblacional de las metrópolis muestra tendencias dispares, lo que impide afirmar con seguridad que la macrocefalia urbana es un fenómeno pasajero. Singer expone las ventajas que le representa al capital localizarse en las metrópolis lo que explica la particularidad contradictoria de la urbanización en los países no desarrollados: “concentración de actividades y de población en una o pocas unidades en detrimento del resto de la red urbana *por sobre* los requisitos de la tecnología...” La nota de optimismo la ofrecen los programas gubernamentales de desconcentración urbana como los de Brasil y México.⁵

Estratificación social, empleo fabril y empleo en el terciario

La evolución del empleo por sectores de actividad constata también la importancia de la tradición y del tipo de vinculación imperialista. En oposición a las tesis que afirman que el empleo “excesivo” en el sector terciario o de servicios es un efecto de la dependencia, es posible asegurar que tiene sus raíces en el período oligárquico agro-exportador y que el monetarismo global tiende a acentuar tendencias anteriores. En 1925 el porcentaje de empleo no manufacturero sobre el total no agrícola era del 65 por ciento para toda la región que subió al 69 por ciento en 1950 y al 73 por ciento en 1960. La explicación del crecimiento del sector terciario durante el si-

⁴ Es sorprendente cómo se mantienen los rangos en cuanto a la importancia relativa de las ciudades capitales, respecto a la población total nacional en 1800, 1920 y 1976: de hecho se separan Argentina y Chile del resto de los países, que mantienen porcentajes muy similares entre sí. Los crecimientos más grandes de la preeminencia se dieron entre 1920 y 1950, exceptuando Argentina, que parece continuar su ritmo de crecimiento. (Datos de 1800 a 1920 en Morse. N.R. op. cit.; 1950 en Contreras S.E. op. cit.: 48; 1976 en Hauser P. y Gardner E.R. op. cit. cuadro 1)

⁵ La dinámica relativa del desarrollo de centros urbanos provinciales fue considerable durante el siglo XIX, en varios países. Pero se carece de estudios, debido al sesgo de los investigadores por estudiar lo metropolitano. La dinámica provincial en ese período puede interpretarse como “una relativa independencia del desarrollo capitalista local en países como Brasil”, y quizá México. (Browning H.L. y Roberts B.R., 1965:251)

glo XIX, Browning y Roberts la vinculan con la dependencia entre la organización capitalista inglesa y la latinoamericana, vía el imperialismo comercial inglés. En las ciudades, los servicios sirvieron de apoyo para satisfacer las demandas urbanas de alimentos y materias primas, lo que impulsó el transporte y el comercio. La intensidad del crecimiento del empleo urbano no manufacturero fue mayor durante el lapso 1925-1950, en el que fue notorio el descenso de la tasa media anual de crecimiento en los países de industrialización antigua, como Argentina y Chile, el escaso ascenso en los de industrialización reciente (Brasil y México) y un ascenso considerable en los de escasa industrialización (Colombia, Perú y sobre todo Venezuela). En los años cincuenta el ritmo de crecimiento del sector terciario siguió esta misma tendencia, aunque cada tipo de país tuvo sus excepciones: no creció más en Argentina, México y Venezuela. En cambio, en el resto de los países se incrementó el ritmo de crecimiento de este sector.⁶ Estas excepciones no son explicables por la tesis del terciario "recargado". Durante los años sesenta y setenta, años de gran crecimiento del sector terciario, se detecta la presencia y expansión de los subsectores modernos de servicios a la producción y al consumo en Brasil. En la Ciudad de México se ha mantenido en un 22 por ciento aproximadamente la importancia relativa tanto de los servicios personales como de los servicios de distribución, (comercio y transportes) y los servicios sociales (salud, educación y administración pública) que se mantuvieron en el período, más o menos en un 15 por ciento, tras un pequeño descenso en educación y salud, en 1950; en tanto que los servicios a la producción (finanzas y servicios a las empresas) crecieron del 0.8 al 5.4 por ciento. Allí mismo,

⁶ Tasas de crecimiento medio anual del empleo fabril manufacturero y del empleo no manufacturero no agrícola en 7 países (1925-50 y 1950-60), así como de la población en las ciudades capitales.(1940-50).

países	1925-50			1940-50 población capitales	1950-60	
	fabril manuf.(1)	terciario (2)	dif. % (1-2/1)		fabril manufac.	terciario
Arg.	4.4	2.5	43	2.3	0.2	2.4
Chile	3.5	2.5	29	1.3	2.2	3.7
Bras.	4.4	3.1	30	6.0	3.5	5.9
Méx.	4.8	3.8	42	5.6	9.2	3.9
Col.	5.0	3.7	26	5.8	4.5	4.7
Perú	7.8	2.6	67	7.5	4.8	4.5
Ven.	8.2	5.3	36	4.8	8.2	5.3

Fuente: cálculos propios, basados en Cardoso y Reyna, 1967. Los datos poblacionales aparecen en Contreras S.E., 1978:48.

la población ocupada por su cuenta disminuyó sistemáticamente de 1940 a 1970 en el comercio y en los servicios, con una excepción, en que crecieron estos últimos, entre 1960 y 1970. Como se verá más adelante, el trabajo por su cuenta es el peor remunerado y, si disminuye, es que lo puede absorber la relación de explotación directa.

Durante 1925-50, el crecimiento del empleo fabril manufacturado fue intenso y superior al del terciario con una tasa promedio del 5.4 por ciento anual para los siete países considerados. Tasas superiores las obtuvieron Perú (7.8 por ciento) y Venezuela (8.2 por ciento). Dicho crecimiento del empleo fabril manufacturero fue también superior al crecimiento de la población de las ciudades capitales, entre 1940 y 1950 (4.8 por ciento en promedio), con excepción de Brasil, México y Colombia. Estas diferencias provocan cierta desconcentración espacial de la actividad fabril y, en el caso de México, un crecimiento del empleo artesanal manufacturero, como las costureras a domicilio.

Durante los años cincuenta el ritmo de crecimiento del empleo fabril manufacturero descendió en cinco de los siete países considerados. Es en los países de industrialización antigua donde el descenso del ritmo es más intenso. En Argentina prácticamente no hubo crecimiento y en Chile sólo fue del 2.2 por ciento anual. En los demás países donde descendió el ritmo respecto al periodo 1925-50, la tasa de crecimiento anual sin embargo, no fue nada despreciable: 5.2 por ciento. En México, ascendió el ritmo a 9.2 por ciento, posiblemente por la cuantiosa inversión extranjera directa. En Venezuela creció un poco menos: al 8.2 por ciento anual. En tres de los siete países, el crecimiento del empleo fabril manufacturero fue superior al del sector terciario. Con mucha agudeza, Cardoso y Reyna dijeron al respecto que “nos encontramos otra vez con la imagen de un movimiento contradictorio: formación rápida y numéricamente no desdeñable de gérmenes de una estructura de clases relativamente integrada, dinámica, quizá abierta a intensos procesos de movilidad social, al lado de la formación no menos acelerada de amplias capas sociales permanentemente no integradas, y posiblemente en disponibilidad en cuanto a su forma de relación con los valores, las instituciones y, en una palabra, el modo de vida de la sociedad industrial en formación”.⁷

Durante 1982, América Latina sufrió la crisis más profunda de los últimos 50 años, tras haber experimentado... “sustanciales transformaciones que ampliaron y diversificaron sus estructuras productivas, elevaron la ca-

⁷ F. Cardoso y J. L. Reyna, “Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina” en F. Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Univ. de Chile, 1968, p. 65.

pacidad técnica de sus élites profesionales públicas y privadas y establecieron mecanismos institucionales de considerable poder y eficacia”.⁸ El producto bruto por habitante descendió en todos los países de la región; el desempleo abierto en las ciudades y la inflación crecieron mucho; Las exportaciones, las importaciones, y las inversiones directas del extranjero, descendieron. Aquéllas, por bajas en los precios unitarios, éstas, por la alta tasa de interés existente en los países desarrollados y por la caída de la producción en Europa occidental. Chile y Argentina son dos ejemplos del efecto del monetarismo global. En ellos, el descenso relativo de los asalariados industriales productores de bienes, habido entre 1960 y 1970, se convirtió en descenso absoluto entre 1970 y 1980. En Argentina, en aquel período, se redujo del 44 al 41 por ciento de la población ocupada no agrícola (1974-80), pero en este periodo se despidieron 60 mil asalariados. En Chile, el descenso relativo entre 1960 y 1970 equivalió a un cambio entre el 37 y el 28 por ciento de la población ocupada no agrícola, y el absoluto del decenio siguiente, a 63 mil trabajadores. “La redefinición de la política económica implica de hecho -afirman Lagos y Tokman- un proceso de desindustrialización, expandiéndose los sectores terciarios y en especial los financieros como consecuencia de la apertura financiera y el desarrollo del mercado de capitales”.⁹ En Argentina, entre 1974 y 1980, el sector informal urbano creció del 17.7 al 21.7 por ciento de la ocupación urbana, mientras que la desocupación abierta se mantuvo alrededor del 2.5 por ciento. A la inversa, en Chile, entre 1970-71 y 1980, se mantuvo estable el sector informal urbano en un 22 por ciento de la fuerza de trabajo urbana, pero se triplicó la desocupación abierta pasando del 3.5 al 11.4 por ciento. En 1980, en ambos países se mantuvo en términos absolutos la población ocupada en el sector público, siendo que anteriormente había crecido con cierto dinamismo, rompiéndose un crisol productor de las clases medias.

La influencia del sector informal sobre la distribución del ingreso

Estos datos, aún incompletos para la región, muestran cambios importantes en cuanto al surgimiento de nuevos sectores sociales entre el periodo de industrialización con sustitución de importaciones y el del monetarismo global. En el primero aparece el obrero industrial como el

⁸ E. Iglesias, “Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana”. En *Trimestre Económico*, México, julio-septiembre, 1982 Vol. L (3), No. 199. p. 1828.

⁹ R. Lagos y V.E. Tokman, “Monetarismo Global, Empleo y Estratificación Social”. En *Trimestre Económico*, México, julio-septiembre, 1983, Vol. L (3), No. 199, p. 1458.

representante típico de un creciente sector de empleos manuales, y los técnicos y profesionales como los representantes de otro sector creciente: el de los empleos no manuales, perdiendo presencia los artesanos. Comparten el poder sectores modernizados de la oligarquía con empresarios capitalistas, y se remuevan las élites permitiendo cierta movilidad social ascendente. Pero al lado de estos nuevos actores también se perfilan con dinamismo los prestadores de servicios personales de escasa productividad y bajísimos ingresos.

En el periodo actual, en cambio, el obrero industrial pierde presencia, pues no puede impedir el despido de camaradas ni descensos en su salario real, y es obligado a trabajar más intensamente bajo la presión de los cambios tecnológicos de la empresa orientada ahora no hacia el mercado interno sino hacia el externo. Ahora, nuevos gerentes entrenados en universidades privadas se ocupan de los que esquemas administrativos ahorradores de mano de obra, apoyados por la cibernética, mientras que otros se ocupan de las nuevas secciones de la empresa, especialmente de las relacionadas con el comercio exterior y las finanzas. Estos universitarios apoyan a las burocracias militares emergentes y, junto con las burocracias civiles de la banca, comparten el poder. Pero sobre el obrero industrial también pesa la sobrepoblación relativa con la amenaza del eventual despido y los ingresos reducidos. La diversificación subsectorial también se produce en el seno de ésta, por conducto del pequeño comercio, el comercio ambulante y la prestación de servicios personales, donde es un poco más sencilla la entrada que está a cargo de líderes urbanos que cumplen funciones de intermediarismo económico, político y social.

La heterogeneidad subsectorial del *sector informal urbano* (SIU) se encuentra asociada a la facilidad de entrada y al grado de monopolización económica y explica sus ingresos más bajos que los existentes en el sector asalariado permanente o formal. Esto se puede comprobar controlando estadísticamente ciertas características individuales. Los hombres en edad de máxima actividad, con educación entre cuatro y seis años, ocupados en el SIU no doméstico, de Asunción, Santo Domingo y San Salvador, ... “recibieron alrededor del 60 por ciento del ingreso de personas con idénticas características empleadas en el sector formal privado. Los hombres con cuatro a seis años de escolaridad, empleados en establecimientos manufactureros informales, recibieron 70 por ciento del ingreso obtenido por personas similares ocupadas en el mismo tipo de establecimientos, pero dentro del sector formal.”¹⁰

¹⁰ Victor E. Tokman. “The influence of The Urban Informal Sector on Economic Inequality”. En Stewart Frances (comp) *Work, Income and Inequality Payment Systems in the Third World*, Nueva York, St Martin Press, p. 123.

Los coeficientes de Gini para los sectores urbanos de las ciudades mencionadas en particular para Bogotá, mostraron que la distribución del ingreso era más homogénea en el SIU. “Los datos disponibles de la evolución salarial también apoyan los hallazgos anteriores de las diferencias intersectoriales crecientes, pero sugieren que la dispersión media dentro del sector moderno también ha crecido. El coeficiente entre el salario mínimo urbano y el salario medio manufacturero decreció, entre 1966 y 1977, en nueve de los doce países latinoamericanos para los cuales había información disponible. En algunos de ellos como Chile, Costa Rica y Brasil, la reducción del coeficiente fue cercano al 40 por ciento.” En Colombia, entre 1951 y 1964, la dispersión de salarios creció; el salario real del 50 por ciento de los asalariados urbanos inferiores subió a menos del 0.5 por ciento el 15 por ciento superior en un 2 al 3 por ciento, y los más altos en un 35 por ciento; la mayoría de los trabajadores en empresas lo había hecho en 5 por ciento al año. Pero la dispersión salarial también ha crecido en el sector formal. En Brasil, entre 1960 y 1976, la tasa de ingresos entre los empleados administrativos y técnicos creció respecto de otros trabajadores no agrícolas, del 2.5 al 2.9 por ciento. Los ingresos de los trabajadores no calificados decrecieron en un 42 por ciento entre 1961 y 1976, mientras que los de los trabajadores calificados crecieron en un 8 por ciento y los de los gerentes en un 22 por ciento. Dentro de la industria manufacturera, los técnicos y el personal de alta jerarquía incrementaron sus ingresos en un 7.2 por ciento anual, entre 1966 y 1972, mientras que los trabajadores calificados y no calificados lo hicieron en un 2.9 por ciento al año. Tendencias similares se han observado en Chile y en México.

Modos de explotación de la mano de obra y relaciones entre los sectores formal e informal

Ha llegado el momento de discutir tanto las consecuencias de la presencia del sector informal respecto al sector formal como las posibilidades de crecimiento del ingreso del SIU. Partimos del supuesto de que estas últimas dependen de las complejas relaciones de dependencia entre los sectores, las cuales, en el fondo, son relaciones sociales de producción. La hipótesis que planteamos es que las relaciones de producción entre los sectores indican que serán escasas las posibilidades de crecimiento del ingreso del SIU, y que éste sólo puede participar de un modo dependiente y subordinado. Dentro de esta hipótesis está implícita la idea de que sobre el destino y la estatura del SIU pesan, de manera decisiva, el control y la propiedad de los medios de producción de los sectores formales, urbano y rural, pero también, cierta necesidad del sector formal para adaptarse a la conviven-

cia con el SIU, en aras de la reproducción de la extracción de excedentes, y de la reproducción del sistema capitalista en su conjunto. Las unidades de este análisis deben ser necesariamente empresas o unidades productivas. Los modos de explotación ayudan a descifrar las relaciones de dependencia, pues son a la vez modos de extracción de excedentes y de acumulación de capital. Aquí se distinguen los modos directos e indirectos o extensivos: aquéllos son salariales y vinculan ganancias capitalistas y éstos son no salariales o de una mezcla de remuneraciones, vinculando rentas capitalistas encubiertas por subcontratos, agentes minoristas, etc., cuya función vinculadora consiste en minimizar riesgos y costos para las empresas capitalistas. La monopolización de las fuerzas productivas (materias primas esenciales, equipos básicos, tecnologías sofisticadas, crédito bancario y relaciones sociales básicas para hacer negocios, por ejemplo), cumple la función de limitar las posibilidades de desarrollo del SIU, lo mismo que los mecanismos del intercambio desigual. Estos modos indirectos obligan a las empresas o unidades productivas del SIU a adaptarse para reproducirse. El sector formal capitalista empuja a las informales a trabajar con mercados de bienes diferentes, a desarrollar nuevas habilidades y medios de producción; a buscarse mercados dentro del mismo SIU, a importar lo menos posible del sector formal y a tratar de elevar su autoabasto, a reciclar desechos del sector formal y a transformarlos en materias primas industriales.

A su vez, las empresas capitalistas, en su conjunto, se benefician de los esfuerzos adaptativos por la sobrevivencia, a nivel de la subsistencia. Las unidades domésticas, y en especial el sobretrabajo de las mujeres en los hogares, reproducen físicamente a las generaciones que ya no trabajan, a la generación que trabaja y a las futuras, sin costo para las empresas capitalistas. La autoconstrucción de viviendas que da cuenta de la gran mayoría de la construcción en Latinoamérica, representa un financiamiento indirecto del sector informal para mantener bajos los salarios del sector formal. Sin el uso de la medicina tradicional o alternativa, practicada por sectores informales, sería mayor la morbilidad; reducirla representaría una elevación de costos al sector formal. El mantenimiento de los lazos de solidaridad étnica, regional y de parentesco en las ciudades, tiende a generar conductas anómicas, ofrece seguridad y contactos para hacer negocios o para conseguir trabajo. Tanto al sector formal como al Estado, les representaría gastos adicionales sostener eficientes servicios de empleo, instaurar el seguro contra el desempleo y construir más hospitales e incluso prisiones.

Este esfuerzo explicativo que privilegia las relaciones sociales de producción, sugiere que debe reducirse, dentro del sector informal, la pro-

porción “marginal”--es decir la no incorporada o que ha “perdido” sus funciones--más allá de lo esperado. Asimismo, sugieren que la población informal explotada indirectamente es mayor de lo que se pudiera pensar. Birkbeck y Bromley proporcionan numerosos ejemplos latinoamericanos, al respecto y, sugieren que constituye una particularidad del capitalismo en países no desarrollados el tener que recurrir a la extracción de rentas y a la explotación indirecta como un mecanismo para enfrentar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, necesidad condicionada por la estrechez del mercado y la gran desigualdad en la distribución del ingreso. Existe una relación inversa, presente en sectores como la agricultura extensiva, la construcción y los servicios personales, entre la oferta “ilimitada” de mano de obra no calificada y la innovación tecnológica. Tendría que reducirse la oferta de mano de obra en otros sectores para que se incrementara la innovación tecnológica. La desigualdad en la distribución del ingreso, la presión para la innovación tecnológica y la dificultad para importar tecnología, conducen a definir otra característica del tipo de crecimiento capitalista en países no desarrollados, que es una restringida difusión interna del progreso técnico.

Relaciones de producción, sector informal y situación de clases

En esta parte se tratará de caracterizar al sector informal explotado indirectamente-- al que le conferimos un carácter de mayoritario en las ciudades de países no desarrollados--desde el punto de vista de su situación de clase.

Una primera opción sería caracterizarlos como lumpenproletariado o proletariado andrajoso. Pero ello resulta insatisfactorio, puesto que este agrupamiento se vincula directamente con la producción de manera escasa. Se trata de desempleados endémicos ahuyentados de la actividad de la fuerza productiva o que se muestran incapaces de establecer nuevas relaciones sociales, a causa de sus repetidos fracasos para ingresar a ella. Son los vagabundos, criminales, alcohólicos y prostitutas. Marx hace la inclusión ambigua y no unívoca de dos agrupamientos: las personas capacitadas para el trabajo y los hijos huérfanos, y los hijos de pobres, los cuales podrían ser incluidos igualmente dentro de la sobrepoblación flotante o de la latente.

La segunda opción sería caracterizarlos como pequeña burguesía, lo cual también parece insatisfactorio. Desde el punto de vista ocupacional, el trabajo por su cuenta agrupa a pequeños empleadores que usan una tecnología simple y una reducida fuerza de trabajo o que usan la mano de obra familiar a la que no remuneran con salario. Este criterio ocupacional se

exime de la influencia de las relaciones sociales de producción y no distingue entre los tipos de tecnología, por lo que queda excluida la tecnología basada en el uso mínimo de mano de obra que genera un elevado producto. Poulantzas aplica, en su definición de pequeña burguesía, el criterio de las relaciones sociales de producción, sobre todo de las vinculaciones con el capital, para distinguir entre la vieja y una nueva pequeña burguesía. La vieja tiene menos vinculación con el capital, en el sentido de que no emplea el trabajo de otros, es decir, trabaja por cuenta propia. La nueva está compuesta por gerentes, técnicos y otros empleados a sueldo, de cuello blanco y corbata, pero sujetos a una explotación directa menos intensa que el proletariado. Sin embargo, el sujeto informal que se trata de definir no puede ser considerado como "viejo", pues se está vinculado íntimamente al desarrollo del capital y además no posee estructuralmente las potencialidades para convertirse en un pequeño empleador. Wright Mills, al referirse a los pequeños empleadores en ciudades medias de Estados Unidos durante la segunda Guerra Mundial, se refiere a otro tipo de vinculación con el capital para definirlos como pertenecientes a las clases medias, al lado de los empleados de cuello blanco y corbata. Se trata de una pequeña cuota de poder y del acceso a medios de producción que les confiere un carácter ambiguo. A su vez gozan de un pequeño poder ante la comunidad, delegado por la gran burguesía, por estar "al frente" de ciertos proyectos los cuales les permite identificarse con el "mito de la comunidad de intereses". Los grandes burgueses usan a los pequeños empleadores, pero no los aceptan en sus círculos y el poder que les confieren está condicionado, en la medida en que ellos conserven el control. Tanto en este autor como en Poulantzas, existe el supuesto implícito de que los pequeños empleadores pueden conservar su posición en el mercado e incluso pueden acumular algo de capital y poder. El sujeto que aquí interesa carece de estas características por razones estructurales, pero se mantiene en el mercado. Wright incluye dentro de la pequeña burguesía a los asalariados semiautónomos, a los gerentes y a los pequeños empleadores y les atribuye una naturaleza contradictoria en relación a su situación de clase dentro de las relaciones de producción. No tanto porque compartan criterios objetivos y subjetivos de las situaciones de clase más importantes en el capitalismo, como porque en ellos existen esos elementos de manera competitiva y contradictoria con relación al apoyo que le pueden brindar al sistema capitalista o a sus intermediarios políticos. No todos los que no son proletarios deben apoyar automáticamente al tipo de capitalismo que les ha tocado compartir, ni tienen que ser burgueses. De allí sugiere una mayor desgregación.

Gerry y Birkbeck en su interesante opción adicional, rechazan que el

sector informal, sujeto a la renta, trabaje por su cuenta, independientemente, en las ciudades de los países no desarrollados como frecuentemente se piensa, y que por lo tanto haya que concebirlos como pequeños burgueses. Para estos autores se trata de subproletarios o proletarios ocultos y en un grado considerable conservan una naturaleza contradictoria, como los agrupamientos de la pequeña burguesía. Pero el capitalismo de los países no desarrollados introduce en el subproletariado una gran variedad que hace difícil su estudio empírico.¹¹ El subproletariado o el proletariado oculto, se puede concebir usando parte de los criterios de estos autores como un agrupamiento compuesto por unidades productivas no concentradas en un lugar físico; que no reciben salario sino “comisiones” o pago a destajo, que no son reconocidos como asalariados por los propietarios de los medios de producción con los cuales están económicamente más vinculados porque esto les ahorra costos que entregan una renta como expresión del tipo de explotación indirecta a que están sometidos y que comparten un gran individualismo o “falsa conciencia”¹² la cual es un impedimento para organizarse autónomamente que les acerca de manera subordinada a los proyectos de control social elaborados por las clases dominantes o por el Estado. No podemos desarrollar aquí más este punto que es esencial para confirmar la hipótesis de que el subproletariado, por su situación de clase contradictoria y su falsa conciencia, representa un elemento reformista y conformista en la estructura social urbana de los países no desarrollados.

Conclusiones

Este ensayo puede considerarse como un intento por caracterizar, desde el punto de vista económico, el tipo de formación capitalista urbana

¹¹ Gerry y Birkbeck llaman la atención acerca de la necesidad de multiplicar estudios sobre ocupaciones informales específicas y su heterogeneidad y señalan cómo dentro de subsectores económicos pueden existir ocupaciones “marginales” —por su ingreso y productividad— que pueden esconder varias situaciones contradictorias como, por ejemplo, los vendedores ambulantes de helados que, *a*) pueden ser asalariados directos, *b*) vendedores asalariados ocultados, pagados a destajo (renta), y *c*) dueños del carrito de helados y fabricantes caseros de los mismos, a escala micro. Sólo estos últimos tienen posibilidades de acumulación.

¹² La “falsa conciencia” y de identificación con los intereses objetivos propios puede expresarse como una discrepancia entre las bases objetivamente definidas de un estrato y las acciones políticas sostenidas subjetivamente por sus miembros y sus valores comúnmente aceptados. Los intereses objetivos se refieren a aquellas lealtades y acciones que deberían ser obedecidas, de estarse realizando los valores aceptados y los deseos de gente involucrada en situaciones estratificadas determinadas.

en los países no desarrollados. Para ello se han utilizado bosquejos de agrupamientos sociales urbanos emergentes y típicos de ciertos periodos históricos, tomando en cuenta la distribución del empleo y el ingreso. Se ha mostrado que ciertos “excesos” o “desequilibrios” en la urbanización, el empleo y el ingreso no son tales, sino que forman parte de modos de acumulación de capital particulares. Asimismo, se ha mostrado que la macrocefalia urbana y el sector terciario supuestamente recargado, asociados frecuentemente al período dependiente, han tenido su origen con anterioridad y se asocian con ciertos tipos de interdependencia exterior, donde la composición del capital en los países desarrollados juega un papel importante. El capitalismo monopólico transnacional y el monetarismo global han acentuado las tendencias surgidas durante el periodo oligárquico agroexportador. Pero en particular, el monetarismo global amenaza con la desindustrialización y con la posibilidad de producir cambios profundos en la estructura de las clases sociales y de sus alianzas, sobresaliendo el decrecimiento del proletariado y el crecimiento de un subproletariado explotado indirectamente. La demostración de la preeminencia del subproletariado explotado indirectamente dentro del sector informal urbano todavía no es sistemática, por lo que las generalizaciones acerca de su ideología, su supuesto apoyo al reformismo y al conservadurismo y sus movimientos sociales, deben de hacerse de manera cuidadosa.