

La informalidad urbana en años de expansión, crisis y restructuración económica

Orlandina de Oliveira y Bryan Roberts

NOS INTERESA ANALIZAR EL PAPEL del sector informal en el desarrollo económico a través del estudio de los mercados de trabajo urbanos. Presentamos cifras globales para algunos países de América Latina con especial atención a lo ocurrido en México.¹ Recurrimos a dos enfoques comúnmente empleados para analizar el sector informal. Uno que se centra en las características de las empresas y define al sector informal como constituido por empresas muy pequeñas (menos de cinco integrantes) que abarcan los trabajadores por cuenta propia (tanto propietarios como operarios) y los familiares no remunerados. En algunos casos, bajo esta perspectiva los empleados domésticos también son considerados informales.² El otro destaca la importancia de la regulación del Estado y define al sector informal como constituido por los empleos que no están amparados por las leyes laborales en los beneficios de la seguridad social, la protección contractual o las disposiciones sobre salud y seguridad.³ Aunque en ambos casos hay una superposición empírica considerable entre las empresas y los trabajadores definidos como informales,

¹ Los países incluidos en los cuadros estadísticos son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Además utilizamos resultados de investigaciones referentes a México, y en ocasiones a Brasil y Perú, para ilustrar situaciones particulares.

² Este enfoque es frecuentemente empleado por el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (Prealc, OIT). En la práctica, Prealc ha considerado las características del empleo, como el trabajo independiente, como indicador del tipo de empresas, aduciendo que el individuo que trabaja por su cuenta o el trabajador doméstico ofrece bienes y servicios en un mercado compuesto por compradores como las familias de clase media (Tokman, 1987).

³ Portes y Sassen-Koob (1987) hacen hincapié en la importancia de la regulación estatal, aunque también consideran el tamaño de la empresa como uno de los factores principales. Es menos probable que la pequeña empresa cumpla con las leyes laborales correspondientes que la gran empresa. Pero esta última, en particular en el sector privado, puede emplear trabajadores informalmente y no proporcionarles prestaciones de seguridad social, contrato legal, y estabilidad laboral (Roberts, 1989a).

estas perspectivas permiten analizar los cambios en los mercados laborales desde puntos de vista relacionados pero distintos. En un caso se enfatiza en el plano conceptual a las características de organización de la producción y del trabajo en las empresas, y en el otro al cumplimiento o no de la legislación fiscal y laboral por parte de éstas. Las dificultades se presentan al tratar de utilizar los datos disponibles en las estadísticas para captar el sector informal de acuerdo con las diferentes conceptualizaciones.⁴ Para lograr información adecuada se requiere de estudios diseñados especialmente para analizar las características organizacionales, culturales y legales de la operación de la economía (Roberts, 1990). Tomando en cuenta estas limitaciones, en este texto utilizamos un concepto amplio de economía informal que incluye tanto a las pequeñas empresas como a los trabajadores que no tienen protección legal ni por medio de contrato ni por prestaciones de seguridad social.

Desde la década de 1940 hasta la actualidad la presencia de los trabajadores informales en la fuerza de trabajo ha permanecido relativamente constante, contribuyendo, según nuestros cálculos, con una tercera parte o más del empleo urbano en el conjunto de los países analizados.⁵ Sin embargo, veremos que en las diferentes naciones y dentro de éstas, las tendencias de cambio en el monto de los trabajadores informales son distintas. Asimismo, queremos argumentar, con base en una revisión de investigaciones realizadas sobre todo en México, que —con los cambios en la demanda y en la oferta de mano de obra— se ha alterado el papel del sector informal en la economía urbana.

Las modificaciones en la demanda de mano de obra se asocian con los cambios en la estructura económica, las políticas patronales y la regulación del Estado. Estos aspectos pueden contribuir a la expansión de la empresa informal de varias formas. Por un lado, la reestructuración económica dirigida a reducir los costos del trabajo o del capital puede darse mediante la subcontratación de partes de la producción de bienes o servicios a empresas pequeñas o incluso a trabajadores a domicilio. Por otro lado, la estructura de los mercados, caracterizada por el dominio de las grandes compañías, deja para las empresas pequeñas ciertos espacios de producción de bienes y servicios, en donde por lo general se encuentran los sectores más frágiles y menos provechosos del mercado.

⁴ Los censos de población no son fuentes precisas del empleo informal, pues corrientemente no informan acerca del tamaño de las empresas en las cuales están ocupados los trabajadores, ni si éstos reciben las prestaciones legales requeridas y pagan los impuestos correspondientes.

⁵ Esta estimación se deriva del cuadro 1, al sumar los trabajadores independientes, los pequeños empresarios y los trabajadores domésticos y está basada en los censos nacionales de los países considerados.

Además, la regulación del Estado puede llevar a que los empleadores no tengan incentivos para crear empleos formales —debido a los salarios y beneficios laborales que deben ser cubiertos— mientras que sí encuentran estímulos para contratar a trabajadores informales pues evitan así la carga fiscal impuesta por las leyes.

A su vez, las características de la oferta de mano de obra se asocian al aumento en los niveles de educación, a la disminución de la migración rural-urbana, y al crecimiento de la participación femenina en el mercado laboral. Asimismo, deben tomarse en cuenta las políticas estatales y empresariales y el tipo de empleos que se crean. Algunas concepciones sobre el mercado laboral en los países desarrollados sostienen que la intervención del Estado distorsiona la oferta de mano de obra, al crear una división entre los trabajadores formales protegidos —con salarios relativamente altos— y los informales desprotegidos, con bajos salarios.

En los países desarrollados, la regulación del Estado también puede afectar de manera más directa la oferta de la mano de obra, al crear, por ejemplo, el seguro de desempleo, que puede desestimular a los trabajadores a aceptar empleos mal pagados.⁶ Esto reduce la oferta de mano de obra en el mercado laboral en general, pero lo hace en forma más severa en el sector informal, ya que es probable que sea ahí donde se concentran los salarios bajos. A la inversa, y ésta es la consideración más relevante para América Latina, la inexistencia de seguros de desempleo u otras formas de seguridad social, obliga a las personas a buscar un ingreso sin importar cuán bajo sea, lo que aumenta la oferta de mano de obra.

Las políticas empresariales de contratación de mano de obra que dan preferencia a las mujeres jóvenes y solteras también pueden contribuir a distorsionar las características de la mano de obra disponible, en especial en regiones donde se concentran industrias maquiladoras que emplean principalmente mano de obra femenina. Asimismo es probable que, en situaciones particulares, las empresas se adapten a la oferta de la mano de obra disponible. Los rasgos de los trabajadores no sólo dependen de las variables de capital humano, como la educación y la destreza para el trabajo, sino también de las preferencias de los hombres y las mujeres, así como de los obstáculos que éstos y éstas enfrentan en lo que se refiere al tipo y horario de trabajo.

En las dos siguientes secciones contrastamos dos periodos históricos en alguna medida sobrepuestos. El primero —que abarca aproxima-

⁶ Parece ser que en Gran Bretaña el seguro de desempleo sirve tanto para reducir la tendencia de los desempleados a trabajar por salarios muy bajos como para desalentar a la esposa del trabajador desempleado a que busque un trabajo asalariado (véase Davies y Elías, 1990, para un excelente análisis de esta situación).

damente de los años cuarenta a los setenta— es el de la industrialización por sustitución de importaciones. El segundo y actual comienza en la década de 1970, época de austeridad debida a la deuda, y se consolida en los años ochenta. En algunos países de América Latina, como México, este último periodo ha estado acompañado por un énfasis en la industrialización orientada hacia la exportación. En ambos periodos subrayaremos algunos factores vinculados con los cambios en la demanda y la oferta de mano de obra que han afectado al sector informal.

Sostenemos que del lado de la demanda se ha restringido la contribución económica de la pequeña empresa, aunque el monto de mano de obra incluido en la pequeña producción, en las actividades por cuenta propia y en el trabajo a domicilio se haya incrementado; y que del lado de la oferta se ha elevado la cantidad de mano de obra disponible para actividades informales, sobre todo debido a la movilización de un amplio potencial de mano de obra femenina. Los resultados de investigación disponibles nos permiten señalar que actualmente el sector informal constituye, principalmente, una estrategia básica de sobrevivencia ante la ausencia de un Estado benefactor. En forma mucho más clara que en periodos anteriores, en los años de crisis este sector es sinónimo de pobreza urbana.

La transformación de los mercados de trabajo urbano bajo la sustitución de importaciones

La industrialización por sustitución de importaciones en gran medida, fue financiada internamente por una “alianza” del Estado, el capital nacional y las corporaciones multinacionales. Empezando con las industrias de bienes de consumo básicos, la industria manufacturera era intensiva de mano de obra y usaba tecnología importada que cambiaba poco de un año a otro.

Las décadas de consolidación de la industrialización sustitutiva fueron años de crecimiento sustancial para las economías de América Latina y hubo muchas oportunidades de empleo principalmente para hombres. Al parecer aumentaron los ingresos reales que beneficiaron a los trabajadores urbanos. En estos años declinaron en importancia los servicios tradicionales, como los de comercio y el servicio doméstico; fueron reemplazados por servicios al productor,⁷ sociales y administrativos (oficinistas, maestros, trabajadores de la salud, otros técnicos y profesiona-

⁷ Los servicios al productor son aquellos relacionados con negocios, como finanzas, seguros, bienes raíces, publicidad, contaduría, etcétera.

les asalariados) y por otros servicios urbanos modernos, como la reparación de automóviles. Durante el periodo de sustitución de importaciones, el Estado adquirió cada vez más importancia como generador de empleo urbano.

La ampliación del trabajo asalariado y la diversificación de la estructura ocupacional

En los años sesenta la mayoría de los gobiernos latinoamericanos habían empezado a poner en práctica programas de desarrollo económico centralizados con el fin de modernizar la agricultura, elevar los niveles educacionales, proporcionar cuidados médicos, renovar y extender la infraestructura económica y mejorar la capacidad fiscal del Estado. En un plano mundial, la década de 1960 fue de "desarrollo" en la cual los países industriales avanzados proporcionaron fondos y asistencia técnica por medio de organizaciones internacionales o convenios bilaterales, para ayudar a los gobiernos de América Latina en sus programas de desarrollo. El resultado final de las presiones internas y externas para llevar a cabo la modernización fue un aumento sustancial de los empleos en la administración estatal, en las instituciones de desarrollo financiadas por el Estado, en las empresas públicas y de servicios sociales, como la salud y la educación.

Desafortunadamente, no se dispone de series de datos comparables para todo el periodo, y la información existente ilustra sólo parcialmente la importancia cuantitativa de los cargos públicos para el sector de empleo formal. En 1980 representó 33.8% del empleo urbano formal en Argentina, 29.3% en Brasil, 21.2% en Colombia en 1982 y 49.1% en Perú en 1981 (Echeverría, 1983; Saldahna, Maia y Camargo, 1983). El aumento fue particularmente significativo en los estratos no manuales al punto que, en algunos países, se convirtió en la fuente principal de trabajo no manual. En 1981, el sector público en Perú empleó 66% de trabajadores no manuales, y 51% en Argentina (Censo de población de Perú, 1981, Censo de población de Argentina, 1980).

En toda la región hubo un incremento sustancial en el empleo no manual para 1980 (véase cuadro 1) debido tanto al crecimiento de los empleos estatales o de los del sector servicios, como a los cambios en la estructura del trabajo. El cambio tecnológico no sólo reemplazó por máquinas a los trabajadores manuales, sino que también atrajo más trabajadores. En México, por ejemplo, los ejecutivos, técnicos y administrativos empleados en compañías industriales crecieron de 11% en 1940 a 24% en 1980 (Censo Industrial de México, 1940, 1980).

En el primer periodo analizado, los trabajadores fabriles ganaron importancia como sector de la clase obrera, al igual que los ferrocarrileros y portuarios, mientras los artesanos fueron desplazados por la competencia de las fábricas. En los años cuarenta y cincuenta, los trabajadores fabriles alcanzaron la cúspide de su importancia relativa (véase cuadro 1). Sin embargo, la destreza que demandaban estos nuevos empleos era básicamente artesanal, y no marcó una fuerte ruptura con las tradiciones de la clase obrera anterior. La declinación gradual de la producción de tipo artesanal estuvo acompañada por el surgimiento de un sector de servicio especializado de reparaciones, organizado con frecuencia en pequeños talleres de zapateros, mecánicos, electricistas, etcétera (Oliveira y Roberts, 1989).

Para 1960, una gran parte de los trabajadores manufactureros estaban empleados en empresas medianas y grandes. Los empleos en fábricas de cien o más personas cubrían, en 1960, la mitad o más de la fuerza total de trabajo industrial en países como Brasil, Colombia y Chile (Cardoso y Reyna, 1968). Hacia el final del periodo, la industria manufacturera empezó a expandirse para incluir la elaboración de bienes de consumo duradero, de capital e insumos intermedios. La producción empezó a ser intensiva de capital y se volvió dependiente de la tecnología avanzada.

La importancia económica del sector informal

Es interesante hacer hincapié que en los años de industrialización sustitutiva, en un contexto de importancia cada vez mayor de la empresa formal tanto en términos de creación de empleo como de crecimiento económico, el sector informal también contribuyó al crecimiento de las economías urbanas. La rápida expansión de estas economías y de los trabajadores remunerados crearon un mercado sustancial para bienes y servicios, con un alto grado de diferenciación. El creciente número de trabajadores no manuales compraba artículos de consumo producidos en fábricas, pero también adquiría una gama de servicios personales, como el servicio doméstico o los artesanales.⁸

De igual forma, las poblaciones urbanas de bajos ingresos utilizaban el trabajo informal en la construcción de sus propias casas, adquirirían

⁸ El servicio doméstico disminuyó su peso relativo en el empleo urbano en estos años (véase cuadro 1). Sin embargo, hubo un aumento de su demanda que se deja ver en el incremento de los ingresos reales de los trabajadores domésticos en países como México (Gregory, 1986:243-246).

Cuadro 1

Estratificación ocupacional en los seis países de América Latina
considerados: 1940-1980

| | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| <i>Estratos no manuales altos</i> | | | | | |
| Empleadores, profesionales independientes | 4.4 | 5.2 | 1.9 | 2.6 | 2.4 |
| Administradores, profesionales asalariados y personal técnico | 2.2 | 4.2 | 8.2 | 10.1 | 13.5 |
| <i>Subtotal</i> | 6.6 | 9.4 | 10.1 | 12.7 | 15.9 |
| <i>Estratos no manuales bajos</i> | | | | | |
| Trabajadores de oficinas | 8.4 | 10.0 | 11.1 | 11.7 | 13.2 |
| Agentes de venta | 6.8 | 6.0 | 5.8 | 6.8 | 5.8 |
| <i>Subtotal</i> | 15.2 | 16.0 | 16.9 | 18.5 | 19.0 |
| <i>Pequeños empresarios</i> | | | | | |
| Comercio | 0.8 | 2.3 | 1.5 | 1.2 | 1.3 |
| Otros (manufactura, servicios) | 0.0 | 0.2 | 1.1 | 1.3 | 1.2 |
| <i>Subtotal</i> | 0.8 | 2.5 | 2.6 | 2.5 | 2.5 |
| <i>Trabajadores independientes</i> | | | | | |
| Comercio | 9.5 | 7.1 | 7.5 | 6.6 | 5.8 |
| Otros | 19.0 | 12.7 | 13.0 | 10.8 | 12.8 |
| <i>Subtotal</i> | 28.5 | 19.8 | 20.5 | 17.4 | 18.6 |
| <i>Trabajadores asalariados</i> | | | | | |
| Transporte | 6.1 | 3.8 | 4.5 | 3.7 | 2.7 |
| Construcción | 5.4 | 7.0 | 7.1 | 7.8 | 7.1 |
| Industria | 20.1 | 19.2 | 19.1 | 16.3 | 16.5 |
| Servicios | 4.3 | 11.3 | 9.7 | 11.6 | 10.1 |
| <i>Subtotal</i> | 35.9 | 41.3 | 40.4 | 39.4 | 36.4 |
| <i>Servicio doméstico</i> | 13.0 | 11.0 | 9.5 | 9.5 | 7.6 |
| <i>Total</i> | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| <i>Agricultura</i> | | | | | |
| (% de población activa) | 61.6 | 52.5 | 46.7 | 39.5 | 30.6 |

Fuente: censos nacionales de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Los años son aproximados: 1940 incluye cifras del censo argentino de 1914, ya que el siguiente censo argentino fue en 1947, incluido en las cifras de 1950; las cifras de 1980 no incluyen a Colombia.

artículos en tiendas locales y compraban o reparaban zapatos, ropa, radios y otros artículos de consumo en talleres informales (Portes y Walton, 1981: cap. 3; Roberts, 1978).

A pesar de la demanda de bienes y servicios del sector informal por parte de diferentes grupos de la población, en las economías urbanas del conjunto de países analizados se redujo la importancia de los trabajadores independientes, como consecuencia del proceso de industrialización (su peso relativo bajó de 28.5% en 1940 a 17.4% en 1970).⁹ Como lo indica el cuadro 1, de 1950 a 1980 esta disminución ocurre principalmente en el comercio. Fueron las pequeñas empresas de construcción, los talleres de manufactura y los de reparación los que presentaron una mayor expansión económica en estos años y contribuyeron a mantener la presencia relativa de los trabajadores independientes en la población activa. Por sus rasgos, estas actividades están vinculadas con el crecimiento del sector formal de la economía y con los patrones de consumo de los trabajadores del sector formal e informal.

La contribución económica del sector informal ha estado basada en el patrón desigual de desarrollo urbano en América Latina. Varios estudios indican que su importancia hasta los años setenta fue mayor fuera de las áreas metropolitanas. Los centros urbanos más pequeños tenían una proporción mayor de su fuerza de trabajo en el sector informal, como trabajadores independientes o en empresas pequeñas, pues las grandes empresas estaban concentradas en las metrópolis. En ciudades como Huancayo, en Perú, que tenía poco más de 100 000 habitantes en 1970, o como Zamora, en México, de tamaño parecido, casi todos los empleos estaban en empresas de menos de 10 personas (Long y Roberts, 1985; Verduzco, 1990). La pequeña empresa también era más importante en ciudades cuya industria estaba basada fundamentalmente en los bienes de consumo básicos, como calzado, ropa, muebles y procesamiento de alimentos (Arias y Roberts, 1985).

Estas investigaciones muestran que los empresarios podrán participar en ciertas ramas de la producción sin necesitar un gran capital ni tecnología avanzada. Además, las oportunidades de las grandes empresas para subcontratar trabajo eran mayores en estas industrias de bienes básicos. En Guadalajara, México, la pequeña empresa era más común en el sector manufacturero que en Monterrey o en la ciudad de México, y estaba concentrada en calzado, ropa y las industrias relacionadas con la construcción. Aproximadamente 11% de las grandes empresas en

⁹ De 1970 a 1980 esta tendencia a la baja se estanca. Como veremos en la próxima sección, se inicia un proceso de crecimiento del sector informal que se intensifica en los ochenta.

Guadalajara subcontrataron trabajo con empresas pequeñas. Estas últimas también tenían sus propios mercados locales y regionales (Arias y Roberts, 1985).

Entre los centros metropolitanos de América Latina también existían diferencias considerables en el tamaño del sector informal. Ejemplo de ello son los contrastes entre las áreas metropolitanas de las regiones más desarrolladas económicamente de la parte centro-sur de Brasil y aquellas de las zonas más pobres del noreste. Téllez (1988: cuadro 2.4) compara São Paulo, donde 12.7% de su mano de obra se ubica en el sector informal, con las ciudades de Fortaleza y Recife, en las que ese porcentaje asciende a 26% y 22% de la mano de obra, respectivamente.¹⁰

En los centros metropolitanos, las poblaciones de bajos ingresos generaron una demanda al mercado informal debido, en parte, al carácter precario de la expansión urbana, en particular la falta de vivienda y transporte; y un acceso limitado a los bienes y servicios producidos en el sector informal. La clase media metropolitana —con ingresos relativamente altos— creó un mercado para los servicios personales, tales como reparaciones de automóviles, de albañilería y de servicio doméstico. Sin embargo, en muchas áreas metropolitanas los ingresos de la clase media podían no ser suficientemente altos para crear un mercado de tales servicios atractivo para el sector formal, produciendo en su lugar una demanda sobre la economía informal.

La regulación estatal y el dinamismo económico del sector informal

De los años cuarenta a los setenta los gobiernos latinoamericanos fueron agentes activos en la estabilización y formalización de los mercados de trabajo urbano, al crear categorías definidas de trabajadores con diferentes derechos y contratos. Los beneficios de la seguridad social, como los servicios médicos y de pensiones, fueron otorgados primero a los trabajadores del Estado, principalmente a los empleados de oficina. Grupos clave de trabajadores manuales, como los ferrocarrileros o los trabajadores en los servicios de energía eléctrica —que con frecuencia eran empleados estatales—, fueron los siguientes en recibir tales beneficios (Mesa

¹⁰ Estos porcentajes del empleo informal están basados en la categoría del trabajador desprotegido, que comprende todos los trabajadores independientes junto con los empleados que no pagan seguro social, a excepción de los profesionistas y los trabajadores domésticos (Téllez, 1988: cuadro 2.1). No están incluidos los propietarios de pequeños negocios. Los datos de Téllez están tomados de la muestra del censo brasileño de 1980.

Lago, 1978, 1983, 1986). En los años cincuenta y sesenta, tales servicios se otorgaron también a muchos sectores de la clase trabajadora urbana, en especial a aquellos que trabajaban en grandes empresas formales.¹¹ También hubo una regulación creciente del mercado laboral y como resultado se elaboraron leyes que proporcionaron cierta seguridad en el empleo, establecieron salarios mínimos e instituyeron requerimientos básicos en materia de salud y seguridad.

Con frecuencia, estas leyes laborales no eran acatadas, pero crearon una distinción entre el empleo formal y el informal, distinción que se convirtió en una característica cada vez más significativa de los mercados laborales urbanos en los años setenta y ochenta, como veremos más adelante. Además, como consecuencia de la legislación, el acceso a la seguridad social se hizo dependiente de tener un empleo, en vez de ser considerado como un derecho ciudadano. La creación de redes de bienestar y de seguridad social fue dejada como tarea del individuo, principalmente, y de la comunidad, a través de la asistencia mutua y las obligaciones familiares, descansando en particular en el trabajo no pagado de las mujeres.

Diversos estudios muestran que la evasión de los costos exigidos por la regulación del mercado laboral jugó un papel muy importante en la creación y el éxito económico de empresas informales, pues evitaban sus obligaciones fiscales (Roberts, 1975; Benería y Roldán, 1987). Grupos compuestos principalmente por pequeños empresarios trabajaron tan cerca de los márgenes mínimos de rentabilidad, con frecuencia en mercados que experimentaron agudas fluctuaciones, que los ahorros hechos por la evasión de las obligaciones fiscales y de seguridad social se convirtieron en una parte importante de sus estrategias de sobrevivencia.¹² En contraste, los grandes empresarios se enredaron cada vez más en créditos complicados, técnicas de mercadeo y redes de abastecimiento, lo cual les creó la necesidad de un estatus legal y también ocasionó que les

¹¹ Había muchos factores de por medio en este aumento de los derechos de los trabajadores, como la organización de sindicatos, la movilización, por parte del gobierno, de ciertos sectores de trabajadores como apoyo y las presiones de los organismos internacionales, como la OIT.

¹² En Perú, el mantener la empresa por debajo de cierto tamaño permitía evitar el "riesgo" de cumplir con medidas de protección laboral como la sindicalización. Véase Scott (1991:cap. 7, cuadros 5 y 6) para los datos de las prestaciones de bienestar social y los beneficios extras que tenían los trabajadores en empresas de distinto tamaño. Los datos de Scott, como lo señala Tokman (1991), demuestran que la distinción en términos de una regulación legal era un *continuum* más que una ruptura. Incluso las empresas pequeñas cumplían con una o más de sus obligaciones legales, si bien sólo unas cuantas lo hacían en su totalidad.

fuera más difícil evadir las obligaciones fiscales y de seguridad social.

Es importante destacar también la heterogeneidad de las ganancias del sector informal. El detallado análisis de Scott (1991: capítulo 7) del mercado laboral de Lima a principios de la década de 1970 ilustra muy bien este aspecto. Los propietarios de talleres ganaban mucho más que sus trabajadores menos calificados, particularmente cuando éstos eran mujeres. Los trabajadores en empresas de menos de cinco personas ganaban tanto como los asalariados en empresas más grandes. El ingreso era especialmente alto para los oficios como joyeros, carpinteros, electricistas y choferes, muchos de los cuales estaban en el sector informal. En contraste, otras ocupaciones comunes de este sector como los vendedores ambulantes y las lavanderas, ganaban sólo la mitad de lo que obtenían los artesanos. En este estudio sobre Lima se señala cómo el género fue un factor importante en la reducción de los ingresos, pues las ocupaciones en las que se concentraban las mujeres tenían salarios particularmente bajos.

La participación femenina en los mercados laborales

Las bajas tasas de actividad económica entre las mujeres también fueron factores importantes para moderar la oferta de la mano de obra hasta los años setenta.¹³ Los datos disponibles para 1950 indican que las tasas de participación económica entre las mujeres eran muy bajas: 18.2% para la región (Prealc, 1982: cuadro 1.1). En la década de 1950 se presentaron pequeños aumentos en el trabajo femenino pagado en la región sólo en cinco de 20 países, aunque éstos incluían a los más grandes de la región, Brasil y México (Pantelides, 1976). En Argentina y Colombia las tasas de participación femenina permanecieron constantes, mientras que en Chile declinaron en este periodo.

En los años setenta, de todos los países en desarrollo, los de América Latina mostraron las tasas más altas de participación económica femenina (Anker y Hein, 1987). Dichas tasas aumentaron, sobre todo en Brasil, México y Colombia.¹⁴ Este crecimiento se debió a múltiples fac-

¹³ Las tasas de actividad económica de las mujeres necesitan ser analizadas con cuidado. Frecuentemente los censos y las investigaciones registran menos actividad económica femenina de la que realmente existe, no solamente porque el trabajo doméstico de la mujer y su valor económico no es considerado, sino porque es probable que las mujeres no declaren que realizan actividades económicas al ayudar al negocio familiar o al trabajar fuera del hogar cuando acaban con el "quehacer".

¹⁴ En estos países, para 1980 respectivamente 26.6, 27.7 y 27.5% de las mujeres en edad activa formaban parte de la fuerza de trabajo (CEPAL, 1989, cuadro II.1).

tores vinculados con el proceso de modernización que ha acompañado la industrialización de estos países, a saber: la urbanización creciente, el predominio de las mujeres en la migración rural-urbana, la expansión y diversificación del terciario, la transformación de la planta industrial y el incremento de los niveles educativos de la población (Oliveira, 1989). Además, la reducción de los niveles de fertilidad, ya lograda en Argentina y Chile, e iniciada en Brasil y México, también reforzaron la creciente participación de la mujer en el mercado laboral. La presencia femenina en los mercados de trabajo se concentra en las actividades del terciario, en ocupaciones no manuales de bajo nivel en el sector público y privado, y en labores no calificadas en los servicios y en actividades informales (venta ambulante, trabajo a domicilio y servicio doméstico) (Jelin, 1978, De Barbieri, 1984; Oliveira, 1989).

El aumento en la participación de la mano de obra femenina se produjo en el contexto de una considerable segregación ocupacional por género. La diferenciación entre ocupaciones masculinas y femeninas aceptada y reforzada socialmente no experimentó cambios marcados. Las oportunidades para las mujeres estaban restringidas, no como resultado de la competencia en el mercado de trabajo, sino por factores como la necesidad de combinar el trabajo doméstico con aquél realizado fuera del hogar, y por normas sociales que fijaban cuáles ocupaciones eran aceptadas y adecuadas para las mujeres (Jelin, 1978; De Barbieri, 1984).¹⁵

El empleo femenino en la producción manufacturera no aumentó en el mismo grado que en los servicios no manuales, y la situación fue diferente en cada país. En Argentina, Chile, Brasil y Perú, los empleos de las mujeres en la industria disminuyeron entre 1960 y 1980, principalmente debido a la declinación en la manufactura (CEPAL, 1986). El empleo femenino en la manufactura aumentó en México de 1950 a 1980 debido a la expansión de las industrias maquiladoras, la persistencia de ramas (como la del vestido) que tradicionalmente empleaban grandes cantidades de mano de obra femenina, y la difusión del trabajo a domicilio (Oliveira y García, 1990).

¹⁵ Como lo demuestra Scott (1991) para Perú, las mujeres, ya fueran trabajadoras manuales o no manuales, desempeñaban actividades definidas socialmente como femeninas, y con salarios sustancialmente más bajos que los de los hombres.

Desigualdad social y heterogeneidad de los mercados de trabajo bajo la crisis y la restructuración económica: años setenta y ochenta

A partir de los años setenta, varios factores comenzaron a acentuar la polarización del mercado de trabajo. La oferta de trabajadores aumenta rápidamente, como resultado de la migración, del efecto retrasado de las altas tasas de aumento natural en periodos anteriores, y de la creciente participación femenina. El sector manufacturero pierde su capacidad de absorber trabajo debido a la depresión de las economías latinoamericanas, pero también por la restructuración económica.

Los cambios en la organización de la economía mundial se combinan con la deuda para hacer que muchos países latinoamericanos se vuelvan fuertemente dependientes del financiamiento externo y listos para reducir las barreras arancelarias. Aumentan las oportunidades de exportar manufacturas, por lo general a través de la subcontratación o por medio de arreglos de producción integrados con compañías extranjeras (Geraffi, 1989). La competencia ocasionada por las importaciones debilita sectores industriales anteriormente protegidos, mientras los servicios al productor crecen para satisfacer las complejas necesidades técnicas, de crédito y de mercadeo de la economía abierta. El resultado es un desplazamiento del empleo hacia las ramas tecnológicamente avanzadas que tienen diferentes demandas de mano de obra en comparación con los sectores manufactureros y comerciales orientados a un mercado interno protegido.

Al mismo tiempo, el Estado se contrae, como patrón y como proveedor de bienestar, a medida que los acreedores externos imponen políticas de austeridad y privatización (Canak, 1989). Aunque las ciudades son cada vez más complejas y los costos de la subsistencia se elevan, los gobiernos reducen o retiran los subsidios urbanos.

La pérdida de dinamismo económico del sector informal

En la década de los ochenta, la demanda de productos y servicios del sector informal por parte del sector formal se debilita. Esto es consecuencia, en parte, de la restructuración en industrias que muy probablemente no subcontraten artículos o servicios producidos informalmente —como es el caso de los servicios al productor o de ramas como la electrónica, cuyas prácticas de control de calidad excluyen el subcontrato, salvo en pequeñas empresas con uso intensivo de capital. La desregulación laboral también implica que establecimientos formales pueden tener fie-

xibilidad laboral sin necesidad de informalizar parte de sus trabajadores, ya sea internamente por medio de prácticas contractuales ilegales, o externamente a través de la subcontratación (Marshall, 1987; Michon, 1987; Roberts, 1989b).

Las políticas de libre comercio abren la puerta a una gran cantidad de artículos de bajo costo, que provienen de países donde el trabajo es más barato o está organizado de manera más productiva. Son artículos básicos —calzado, textiles, utensilios baratos— que compiten directamente con los producidos por los talleres informales.

Como factores adicionales a considerar están las políticas de austeridad de los años ochenta, y sus consecuencias en el consumo. La reducción de los ingresos reales, incluyendo los de extensos sectores de la clase media urbana, aumenta las probabilidades de que existan menos compradores de bienes y servicios baratos como los que proporciona la economía informal.

Para el caso de México existen evidencias que ilustran este proceso. La crisis económica ha afectado más a los negocios pequeños, casi siempre basados en el trabajo familiar, al grado de obligarlos a cerrar o a pasar a la informalidad. Resultados de investigaciones para el estado de Jalisco indican que esta última alternativa es la más elegida. Alba y Roberts (1990) encuentran que un alto número de pequeñas empresas —con menos de cinco trabajadores— legalmente registradas en 1981 ya no lo estaban en 1985 (384 de 604). Muchas continuaban operando clandestinamente, pero con menos trabajadores. Informantes de pequeñas y grandes empresas estuvieron de acuerdo en que la recesión había golpeado con mayor fuerza a la pequeña empresa.¹⁶

Escobar (1988), en un estudio de pequeños talleres en Guadalajara, llega a una conclusión similar. Antes de la crisis, este autor había advertido cierta formalización de los talleres en términos de la contratación de obreros asalariados y el cumplimiento de los derechos laborales. Durante los años de recesión los talleres se volvieron más informales en sus condiciones de empleo y redujeron drásticamente el salario.¹⁷ Además, se enfrentaron con precios cada vez más elevados de las materias primas y con un mercado de consumo decreciente. La clandestinidad por

¹⁶ Se trata del análisis de una muestra representativa de las industrias manufactureras de Jalisco, que fueran estudiadas por Alba en 1981 (Alba y Kruijt, 1988). También se ha entrevistado a los dueños de pequeñas y grandes industrias, a representantes de los bancos y de las diversas asociaciones industriales.

¹⁷ Los salarios reales en los talleres cayeron en una proporción de 40% entre 1982 y 1985, comparados con la caída de los salarios mínimos oficiales de 22.5 por ciento (Escobar, 1988).

medio del cambio de domicilio fue una de las respuestas a los tiempos difíciles.

Tal parece que la recesión ha ocasionado cierta reestructuración de la economía mexicana, polarizando de manera más aguda que antes diferentes tipos de empresas. Así, por ejemplo, en Guadalajara las nuevas industrias de alta tecnología, en particular las electrónicas, están creciendo rápidamente y contratan nuevos trabajadores, mientras que las industrias más antiguas, como las de calzado, siderúrgicas e ingeniería, los despiden (Alba y Roberts, 1990).

Asimismo, queremos destacar que el cambio en la estructura industrial, con el acento en la exportación, ha agudizado la distribución espacial desigual de las ocupaciones formales e informales y ha modificado la composición por género de la mano de obra. En realidad, los aumentos más notables en el empleo en la manufactura se están dando en la región fronteriza entre Estados Unidos y México (Carrillo, 1989). Asimismo, las oportunidades de trabajo formal que están creciendo con mayor rapidez son aquellas donde la participación femenina es alta.¹⁸ Por lo tanto, el estancamiento de la industria manufacturera tradicional ha ocasionado una franca disminución de las oportunidades de empleo formal para los hombres y la concentración geográfica de esta pérdida en algunas áreas urbanas del centro del país, como en la ciudad de México. (Rendón y Salas, 1990).

En un contexto de expansión relativa de la mano de obra en el sector informal, como ha ocurrido en México en los años ochenta,¹⁹ queremos argumentar —con base en un estudio piloto de la empresa informal en la ciudad de México realizado en 1987-1988 (INEGI, 1989b)—, que ha habido una pérdida de dinamismo de las empresas informales. Éstas están formadas principalmente por trabajadores por cuenta propia, operan mayormente al margen de la legislación, presentan poco potencial para el crecimiento económico y tienen escasos lazos con el sector formal.²⁰

¹⁸ La mano de obra en la industria maquiladora en México ha sido sobre todo femenina (72% en 1983) (Carrillo y Hernández, 1985:104). Sin embargo hay indicaciones de que el empleo masculino ha ido aumentando proporcionalmente debido a las escasas posibilidades que tienen los varones para encontrar un empleo alternativo. Para 1988, la proporción de hombres correspondía a 38% del total de la mano de obra en la maquiladora (en 1983 fue de 28%) (INEGI 1989).

¹⁹ Véanse Pedrero, 1990; Rendón y Salas, 1992; Oliveira y García, 1990; García, 1993.

²⁰ El estudio piloto de la empresa informal en la ciudad de México abarcó a todas las empresas (incluyendo a los trabajadores independientes) que tuvieran seis o menos personas empleadas (no está claro si el corte se hace con cinco y menos o seis y menos trabajadores). Se presentan datos provisionales que deben considerarse con cierta reser-

Según este estudio, la estructura de los empleos de las empresas informales estaba formada por 8.4% de propietarios, 37.4% de empleados o de trabajadores no remunerados y 54.2% de trabajadores independientes. Esta última categoría incluye una amplia gama de relaciones laborales: trabajo a domicilio, artesanos independientes y vendedores ambulantes trabajando a consignación.²¹

La información captada sobre diferentes formas de registros de las empresas (para propósitos fiscales, con el gobierno local, con las cámaras correspondientes, ante la Secretaría de Salud) y sobre el pago de la seguridad social es indicativa. El registro que se encontró con más frecuencia fue el fiscal, con el cual más de la mitad de las empresas afirmaron cumplir. Sin embargo, sólo 15% de las empresas obligadas legalmente a inscribirse en el Instituto Mexicano del Seguro Social admitieron haberlo hecho. Las razones que adujeron para no hacerlo, aunque estuvieran obligadas legalmente, no fueron quejas acerca de la regulación excesiva sino ignorancia de la ley.

Asimismo, sólo una parte de las empresas tenía un capital importante; casi todas estaban autofinanciadas, siendo amigos y parientes la única fuente apreciable de recursos, y prácticamente ninguna había hecho inversiones recientes en el negocio. Menos del 1% de las empresas recurrían al crédito bancario u otros créditos formales. Tampoco había evidencia significativa de subcontratación, pues menos del 1% de las empresas informaron que se subcontrataban para otros y sólo 4.3% dijo que habían subcontratado a otros. Los impuestos de cualquier tipo representaban el 1% de los egresos, incluso en los pequeños negocios con empleados. El gasto mayor correspondía a la materia prima, en toda clase de empresas y en todas las ramas de actividad. De hecho, al informar acerca de las dificultades que enfrentaban, los empresarios hicieron mucho hincapié en la competencia, la falta de clientes y el costo de los materiales. Ni los costos de trabajo ni la regulación burocrática fueron citados como factores de importancia por más del 6% de ellos.

Los niveles de ingresos de los trabajadores informales confirman el cuadro de un sector económico deprimido. Más del 40% de los trabaja-

va. Al igual que la investigación de 1977, se emplea un cuestionario específico para explorar la informalidad. A diferencia del estudio de 1977, el centro de la atención está en la empresa informal y no en los trabajadores informales. Las entrevistas se realizaron a los propietarios (dueños y autoempleados) y no a los trabajadores de las empresas.

²¹ Estas cifras no son estrictamente comparables con las presentadas en la investigación de 1977, donde se estima que 38% de la mano de obra de la ciudad de México ocupada en la pequeña empresa eran trabajadores independientes. El estudio de 1987-1988 se limita a una subcategoría de las pequeñas empresas, dejando fuera, por ejemplo, al servicio doméstico.

dores independientes o empleados en la ciudad de México a fines de los años ochenta ganaban menos del salario mínimo, y esto en un periodo en que el mínimo, comparado con el de 1980, ya había declinado en un 50% aproximadamente. Sólo entre los propietarios de pequeñas empresas se registraron ganancias que, en general, fueran mayores al salario mínimo (INEGI/ORSTOM, 1989).

Datos de Guadalajara indican que los trabajadores de los talleres informales de calzado y vestido fueron quienes sufrieron las bajas más severas en sus ingresos reales entre 1982 y 1987 —de 50 a 60%—, en comparación con el 45 a 55% que experimentaron los trabajadores de grandes fábricas de zapatos y el 15% en una exitosa acería exportadora (Escobar y Roberts, 1989).

Informalización y feminización de la fuerza de trabajo

Los datos sobre México proporcionan un cuadro claro sobre los cambios en el mercado de trabajo durante los años ochenta. Los analistas del tema están de acuerdo en que dos de las tendencias básicas que nos permiten caracterizar estos cambios son: la expansión de la mano de obra femenina en las actividades informales y la mayor presencia de las mujeres en la actividad económica (Oliveira, 1989; Oliveira y García, 1990; Selby *et al.*, 1990; Chant, 1991; Pacheco Gómez Muñoz, 1992; Rendón y Salas, 1992; Escobar, 1992; García, 1993).

En relación con la informalización del empleo urbano, los análisis de los datos censales indican que, en el último decenio, el empleo de los no asalariados en el país presentó tasas de crecimiento más rápidas que los asalariados (Rendón y Salas, 1990). Resultados derivados del examen de diversas fuentes ubican diferencias importantes en el crecimiento del empleo informal entre áreas urbanas, sectores de actividad y entre hombres y mujeres. Oliveira (1989), al comparar las áreas metropolitanas incluidas en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) entre 1983-1987 (ciudades no fronterizas) y entre 1985-1987 (ciudades fronterizas) destaca que la proporción de mujeres en actividades por cuenta propia aumenta —tres o más puntos— en siete de las 16 áreas analizadas, mientras entre la población masculina este incremento ocurre solamente en cuatro de los casos. La ampliación del trabajo por cuenta propia ocurre principalmente en las ciudades ubicadas en el centro, sur y sureste del país. Rendón y Salas (1992), al analizar las tres mayores áreas metropolitanas de México, afirman que entre 1987 y 1989, el trabajo no asalariado creció mucho más rápidamente que el asalariado en la ciudad de México y en Guadalajara, mientras en Monterrey ambos tipos de acti-

vidades presentaron igual tasa de expansión. Según estos autores, en la ciudad de México y Guadalajara el aumento de trabajo no asalariado se debió principalmente al empleo creado en las empresas con cinco o menos trabajadores. El desarrollo del empleo informal ha sido particularmente notorio en los servicios de reparación y en el comercio (SPP, 1979; INEGI, 1988; Escobar, 1988; Rendón y Salas, 1992). La creciente terciarización del empleo informal y formal en los ochenta ha sido documentada en diversos trabajos (Rendón y Salas, 1990, 1992; García, 1993).

La tendencia hacia la feminización de las actividades formales y, en especial, de las informales también ha sido clara (Rendón y Salas, 1990). En México hubo una marcada expansión del empleo femenino durante la década de 1980, con un incremento de 6.5% anual en la tasa de participación de mujeres económicamente activas entre 1979 y 1987.²² La misma tasa entre 1970 y 1979 aumentó 3.5% anual (García y Oliveira, 1992; Pedrero, 1990). En Brasil la tendencia fue similar, con un aumento de 7.6% en la participación femenina entre 1980 y 1985, y de 4.6% entre 1970 y 1980 (Bruschini, 1989).

La recesión económica de los ochenta ocasionó en México la movilización de una oferta de mano de obra constituida principalmente por mujeres adultas de bajos niveles de educación, casadas y con hijos pequeños. En contraste, mujeres más jóvenes solteras, con niveles de educación medios o altos, mostraron menores incrementos en su participación en el mercado laboral. Es probable que este contraste se haya producido por la reducción de las oportunidades de empleo no manual y por el aumento del empleo informal (García y Oliveira, 1992). Los datos brasileños indican una tendencia similar en la relación de los niveles educacionales y la edad de la mano de obra femenina. Las mujeres con bajos niveles de educación aumentaron sus tasas de participación en 56.3% entre 1980 y 1985, mientras que aquellas con cinco o más años de estudios tuvieron crecimientos más modestos. Las mujeres entre 30 y 49 años muestran un incremento mayor en la participación, en el mismo periodo, que las mujeres más jóvenes (Bruschini, 1989).

Para México, García y Oliveira (1992) indican que los cambios en la edad y en las características educacionales de las mujeres que entraban al mercado laboral estuvieron acompañados de transformaciones en la forma de su inserción. Al comparar la población activa femenina de 20 a 49 años entre 1982 y 1987 advierte que el porcentaje de trabajadores no manuales (profesionistas, técnicos y oficinistas) en la población femenina económicamente activa decreció y sólo las mujeres más califi-

²² Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo, en 1988 la tasa de actividad femenina para la población de 12 años y más fue de 32.3% (García, 1993).

cadás y con mayor escolaridad pudieron obtener los pocos trabajos no manuales que fueron creados en el país.

A su vez, las trabajadoras manuales asalariadas también disminuyeron su peso relativo en la población activa femenina. Solamente trabajadoras manuales asalariadas en los servicios no domésticos mantuvieron su presencia relativa.

Un último resultado presentado por García y Oliveira (1992) nos permite argumentar que la feminización de la mano de obra en el país ha estado vinculada con su informalización.²³ Las trabajadoras manuales por cuenta propia duplicaron su presencia relativa en la población activa, en especial las mujeres de bajos niveles de educación, casadas o unidas y con hijos pequeños. El aumento del trabajo independiente o "autoempleo" se dio no sólo en el sector terciario —el sector donde hay más empleo femenino— sino también en la manufactura. Esta expansión del trabajo independiente se debió, seguramente, tanto a la reestructuración de la actividad manufacturera a través de la subcontratación de talleres y de trabajadores domésticos,²⁴ como a los mecanismos de sobrevivencia puestos en práctica por las familias pobres.

La naturaleza de las estrategias de los hogares frente a la crisis proporciona elementos adicionales para entender cómo las características de la oferta de mano de obra, afectan el balance cambiante entre el empleo formal e informal. Primero, hay más miembros de la familia en el mercado laboral que antes. En el estudio de Selby *et al.* (1990) de la ciudad de Oaxaca, el número promedio de trabajadores por familia pasó de 1.4 a 1.8. Este aumento era mayor entre las familias pobres (1.4 a 1.9), pero incluso entre el 40% de las familias que tenían los ingresos más altos, el incremento fue de 1.3 a 1.6 trabajadores. González de la Rocha (1988) —en una investigación sobre 100 familias analizadas en 1982 y 1985— señala un resultado similar. Esta autora encuentra que los mayores incrementos en la participación en el mercado laboral de 1982 a 1985, se produjeron entre las mujeres de 15 años o más y los hombres jóvenes menores de 15 años. Esta creciente presencia se da principalmente en el empleo informal, como ha sido señalado en otros estudios ya mencionados.

Los datos de González de la Rocha (1988) indican que este desarro-

²³ Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en el periodo 1980-1985 también ha sido importante la expansión de la participación femenina en la industria formal, sobre todo entre los obreros, aspecto que se explica, sobre todo, por la expansión de la industria maquiladora (Rendón, 1990; García, 1993).

²⁴ Para un análisis más amplio de los procesos de expansión de los trabajadores por cuenta propia, reestructuración industrial y subcontratación véanse, entre otros: Escobar, 1986; Tokman, 1987; Benería y Roldán, 1987; Marshall, 1987; Arias, 1988; García, 1988; Portes, Castells y Benton, 1989.

llo de la participación familiar en el mercado laboral se produce en parte por la agregación de nuevos miembros a las unidades domésticas: algunos parientes se integran al hogar y contribuyen con sus ingresos, o una hija regresa a casa con un hijo propio. Los miembros adicionales sólo aumentan en forma marginal los costos pero contribuyen en forma considerable al presupuesto familiar o, como en algunos de los casos registrados, ayudan con el quehacer doméstico con lo cual otros miembros pueden conseguir un trabajo remunerado.

El conjunto de evidencias presentadas sugieren que la mano de obra disponible en el mercado laboral urbano se ha convertido, en estos últimos años, en una oferta con una fuerte tendencia hacia el trabajo informal. Éste se concentra en los servicios personales, en el comercio y en la producción de pequeños talleres o a domicilio donde también los salarios son más bajos. A su vez, en el sector formal, la reducción de los salarios reales y la feminización del mercado de trabajo refuerzan esta situación.

Cada vez son menos los jefes de familia varones que ganan un salario que permita mantener a toda la familia —en el estudio de González de la Rocha (1988), los jefes de familia hombres en realidad contribuían sólo con una pequeña parte del ingreso para 1985—, lo cual obliga a otros miembros, incluyendo a los niños en edad escolar, a complementar el ingreso familiar.

El descenso de los niveles de ingreso hace que más miembros de la familia busquen trabajo remunerado para mantener los estándares de consumo existentes. En varios países latinoamericanos, los niveles salariales de la década de 1980 fueron más bajos en términos reales que los de principios de los setenta, aunque las remuneraciones en la manufactura fueran más altas que las de 1970 (Prealc, 1983). Frente a los ingresos reales decrecientes, los bajos salarios de los jóvenes y de las mujeres son necesarios para mantener a la familia. Éste ha sido el factor principal que ha influido para que las mujeres de las familias más pobres aumenten su participación en el mercado de trabajo en los años difíciles (De Barbieri y Oliveira, 1987; González de la Rocha, 1987; Oliveira y García, 1990).

Conclusiones

El análisis del sector informal y de sus consecuencias para la formulación de políticas en los países en desarrollo debe tomar en cuenta la naturaleza heterogénea de dicho sector. Éste incluye, como señalamos en secciones previas, los pequeños empresarios, los trabajadores de pequeñas empresas, los trabajadores independientes, el trabajo familiar

y, frecuentemente, el trabajo a domicilio. También puede incluir algunos de los trabajadores de las empresas grandes y medianas. Con frecuencia, estas categorías de trabajadores difieren en sus características sociales, en especial en cuanto al género, tienen diferentes niveles de ingresos y, dependiendo del perfil de empleo de la familia de la cual son miembros, tienen un acceso diferenciado a los beneficios que proporciona el Estado.

Gran parte del desacuerdo que existe entre los investigadores en la contribución del sector informal al crecimiento económico, se debe al hecho de que la investigación se concentra en diferentes aspectos del empleo informal y confunde su papel en periodos de tiempo distintos. Por ejemplo, los pequeños empresarios del sector informal han sido considerados como fuente posible de poder empresarial y de creación de riqueza, cuyo potencial de crecimiento está obstaculizado por excesivas regulaciones gubernamentales y por dificultades en el acceso al crédito y a la capacitación (De Soto, 1986). Por lo general, las recomendaciones propuestas por este enfoque consisten no sólo en proporcionar a los pequeños empresarios el acceso al crédito y a la tecnología apropiada, sino también en reducir los trámites burocráticos o cualquier obstrucción en el mercado que limite la competencia, ya sea por la regulación del Estado o por las acciones de monopolios privados. Estamos de acuerdo en que dar facilidades a la pequeña empresa quizá contribuya al crecimiento económico general, pero creemos que esto sólo ocurrirá cuando las economías urbanas experimenten un repunte económico. Además tememos que, a menos que se defina adecuadamente una política para el sector informal, la ayuda para el pequeño empresario, en particular para los dueños de talleres o de negocios pequeños, también pueda intensificar la explotación de otros trabajadores del sector informal, en particular de las mujeres.

Sostenemos que, en la situación económica actual de América Latina urbana, los principales problemas del sector informal son, como afirman Márquez (1988) y la STPS (1974), los salarios extremadamente bajos y la falta de acceso a las políticas de bienestar. Para nosotros, el problema que representa el empleo informal no se debe a la regulación gubernamental excesiva, sino a su naturaleza ineficaz. El empleo informal ha sido el sustituto de un sistema de Estado de bienestar inadecuado y su crecimiento es el resultado de las presiones de una pobreza urbana. Estas presiones han aumentado porque tanto el Estado como el mercado no han podido proporcionar empleo estable, salarios suficientes para satisfacer niveles mínimos de bienestar, viviendas adecuadas y otras comodidades urbanas. Sería necesaria la intervención gubernamental para aumentar el salario mínimo, reforzar las prestaciones de seguridad so-

cial, generalizar la asistencia y seguridad social a las mujeres con hijos pequeños y estimular, por medio de facilidades de compra y de crédito, los bienes y servicios que se producen en el sector "informal".

Traducción de Laura Elena Pulido
Revisada por ES

Correspondencia: Centro de Estudios Sociológicos/El Colegio de México/Camino al Ajusco 20/Col. Pedregal de Santa Teresa/C.P. 10740.

Bibliografía

- Alba, Carlos y Dirk Kruijt (1988), *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco.
- Alba, Carlos y Bryan Roberts (1990), "Crisis, adjustment and employment in the manufacturing industry of Jalisco", *Working paper 24*, Commission for the Study of International Migration and Development, Washington, D.C.
- Anker, Richard y Catherine Hein (1987), "Empleo de la mujer fuera de la agricultura en países del tercer mundo: panorama general de las estadísticas ocupacionales", en *Desigualdades entre hombres y mujeres en los mercados de trabajo urbano del tercer mundo*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Arias, P. (1988), "La pequeña empresa en el occidente rural", en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 17, El Colegio de México.
- Arias, Patricia y Bryan Roberts (1985), "The city in permanent transition: the consequences of a national system of industrial specialization", en John Walton (comp.), *Capital and Labor in the Urbanized World*, Beverly Hills, California, Sage Publications.
- Benería, L. y M. Roldán (1987), *The Crossroads of Class and Gender*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Bruschini, C. (1989), "Tendências da força de trabalho feminina brasileira nos anos setenta a oitenta: algumas comparações regionais", en *Textos Fundação Carlos Chagas (FCC)* núm. 1/89.
- Canak, William L. (1989), "Debt, austerity, and Latin America in the new international division of labor", en William L. Canak (comp.), *Lost Promises, Debt, Austerity and Development in Latin America*, Boulder, Co., Westview Press.
- Cardoso, F.H. y J.L. Reyna (1968), "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina", en F.H. Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- Carrillo, J. (1989), "The restructuring of the automobile industry of Mexico: adjustment policies and labor implications", en *Texas Papers on Mexico 89-07*, Mexican Center, University of Texas at Austin.

- _____ y Alberto Hernández (1985), *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*, México, SEP/CEFNOEX.
- CEPAL (1986), *América Latina: las mujeres y los cambios socio-ocupacionales, 1960-1980*, Documento LC/R. 504 preparado por la División de Desarrollo Social", mimeografiado.
- _____ (1989), *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Chant, Sylvia (1991), *Women and Survival in Mexican Cities, Perspectives on Gender, Labour Markets and Low-Income Households*, Manchester University Press, 1991.
- Davies, Richard y Peter Elias (1990), "The relationship between a husband's unemployment and his wife's participation in the Labour Force", Centre for Applied Statistics, Universidad de Lancaster, Reino Unido (anteproyecto de capítulo para Unemployment, volumen de Economic and Social Research Council of the United Kingdom's research initiative on Social Change and Economic Life, mimeografiado).
- De Barbieri, Teresita (1984), "Incorporación de la mujer a la economía en América Latina", en *Memoria del Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo*, México, PISPAL-El Colegio de México-UNAM.
- _____ y Orlandina de Oliveira (1987), *La presencia de las mujeres en América Latina en una década de crisis*, Santo Domingo, Centro de Investigación para la Acción Femenina (CIPAF), Editora Bho.
- De Soto, H. (1986), *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.
- Echeverría, R. (1983), *Empleo Público en América Latina*. Colección Investigación sobre empleo, núm. 26, Santiago de Chile, Prealc.
- Escobar, A. (1986), *Con el sudor de tu frente*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/ CIESAS.
- _____ (1988), "The rise and fall of an urban labour market: economic crisis and the fate of small workshops in Guadalajara, Mexico", en *Bulletin of Latin American Research*, vol. 7, núm. 2, pp. 183-205.
- _____ (1992), "Cambio ocupacional y movilidad individual en Guadalajara, 1982-1990", ponencia presentada del 23 al 25 de abril en la conferencia The Sociodemographic Effects of the 1980s Economic Crisis in Mexico, Universidad de Texas en Austin.
- _____ y Bryan Roberts (1989). "Urban stratification, the middle classes, and economic change in Mexico", Texas Papers on Mexico, 89-04, University de Texas en Austin.
- García, Brígida (1988), *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México: 1950-1980*. México, El Colegio de México.
- _____ (1993), "La ocupación en México en los años ochenta: hechos y datos", El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, documento mimeografiado.
- _____ y Orlandina de Oliveira (1992). "Trabajo femenino y cambios económicos en México, 1976-1987". ponencia presentada del 23 al 25 de abril en la conferencia The Sociodemographic Effects of the 1980s Economic Crisis in Mexico, Universidad de Texas en Austin.

- Geraffi, Gary (1989), "Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin America", en *Sociological Forum*, 4 (4): 505-533.
- González de la Rocha, Mercedes (1987), "Crisis, economía doméstica y trabajo femenino en Guadalajara", ponencia presentada en el Coloquio de estudios de la mujer, Encuentro de talleres, México, El Colegio de México-PIEM, marzo.
- _____ (1988), "Economic crisis, domestic reorganization and women's work in Guadalajara, Mexico", en *Bulletin of Latin American Research*, 7, 2.
- Gregory, Peter (1986), *The Myth of Market Failure*, Baltimore: Johns Hopkins University Press for the World Bank.
- INEGI (1988), *Indicadores trimestrales de empleo. Ciudades de Guadalajara, México y Monterrey (enero-marzo de 1987)*, Aguascalientes, México.
- _____ (1989), *Información oportuna*, Aguascalientes.
- INEGI/ORSTOM (1989), "Encuesta piloto sobre el sector informal: documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis", mimeografiado, INEGI/ORSTOM.
- Jelin, Elizabeth (1978), "La mujer y el mercado de trabajo urbano", Buenos Aires, en *Estudios CEDES*, vol. 1, núm. 6.
- Long, Norman y Bryan Roberts (1985), *Miners, Peasants and Entrepreneurs*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Márquez, C. (1988), *La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional*, Documentos de trabajo, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Marshall, A. (1987), "Non-standard Employment Practices in Latin America", en *Discussion Papers OP/06/1987*, International Institute for Labour Studies, Ginebra, Suiza.
- Mesa-Lago, Carmelo (1978), *Social Security in Latin America: Pressure Groups, Stratification and Inequality*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- _____ (1983), "Social Security and Extreme Poverty in Latin America", en *Journal of Development Economics*, 12.
- _____ (1986), "Social Security and Development in Latin America", en *CEPAL Review*, 28:135-150.
- Michon, F. (1987), "Time and flexibility: working time in the debate on flexibility", en *Labor and Society*, 12, 1:13-17.
- Oliveira, Orlandina de (1989), "Empleo femenino en México en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", en Cooper, Jennifer, Teresita De Barbieri, Teresa Rendón, Estela Suárez y Esperanza Tuñón (comps.), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y Miguel Ángel Porrúa.
- _____ y Bryan Roberts (1989), "Los antecedentes de la crisis urbana: urbanización y transformación ocupacional en América: 1940-1980", en D. Veiga y M. Lombardi (comps.), *Las ciudades en conflicto: una perspectiva latinoamericana*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- _____ y Brígida García (1990), "Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987", en varios autores, *México en el umbral del milenio*, El Colegio de México, México.
- Pantelides, Edith (1976), *Estudios de la población femenina económicamente*

- activa en América Latina, 1950-1970*, Serie C, núm. 161, Santiago de Chile, Celade, 1976.
- Pacheco Gómez Muñoz, Edith (1992), "Fuerza de trabajo en la ciudad de México a fines de los ochenta", ponencia presentada en el Simposio Población y Sociedad, organizado por El Colegio Mexiquense, el Consejo Estatal de Población del Estado de México y la Sociedad Mexicana de Demografía, septiembre.
- Pedrero Nieto, Mercedes (1990), "Evolución de la participación económica femenina en los ochenta", en *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, núm. 1, enero-marzo, pp. 133-149.
- Portes, Alejandro y John Walton (1981), *Labor, Class and the International System*, Orlando, Florida, Academic Press.
- _____ y Saskia Sassen-Koob (1987), "Making it underground", en *American Journal of Sociology* (3).
- _____, Manuel Castells y Lauren A. Benton (comps.) (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Prealc (1982), *Mercado de trabajo en cifras 1950-1980*, Santiago de Chile, OIT.
- _____ (1983), *Empleo y salarios*, Santiago de Chile, OIT.
- Rendón, Teresa (1990), "Trabajo femenino remunerado en el siglo veinte. Cambios, tendencias y perspectivas", en Ramírez Bautista, Elia e Hilda R. Dávila Ibáñez, *Trabajo femenino y crisis en México. Tendencias y transformaciones actuales*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.
- _____ y Carlos Salas (1990), "Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta. La gran transición", División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), junio (documento mimeografiado).
- _____ (1992), "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en *Ajuste estructural, mercados laborales y Tratado de Libre Comercio*, México, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Roberts, Bryan (1975), "Center and Periphery in the Development Process: the Case of Peru", en W. Cornelius y F. Trueblood (comps.), *Latin American Urban Research 5*, pp. 77-106. Beverly Hills, California: Sage Publications.
- _____ (1978), *Cities of Peasants*, Londres, Edward Arnold.
- _____ (1989a), "Employment structure, life cycle, and life chances: formal and informal sectors in Guadalajara", en Portes Alejandro, Manuel Castells y Lauren A. Benton (comps.), 1989, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- _____ (1989b), "The other working class: uncommitted labor in Britain, Spain and Mexico", en M. Kohn (comp.), *Cross-National Research in Sociology*, Sage, Newbury Park.
- _____ (1990), "The informal sector in comparative perspective", en M. Estellie

- Smith (ed.), *Perspectives on the Informal Economy*: Lanham, MD, University Press of America.
- Saldanha, Rosângela, Maia Rosane y José Marangoni Camargo (1983), *Emprego e salário no setor público/federal*, Textos para la Discussão, núm. 5, Brasília, MTb. SES.
- Scott, Alison MacEwen (1991), "Class and Gender in the Andes", mimeografiado, Departamento de Sociología, Universidad de Essex, Reino Unido.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) (1979), *La ocupación informal en áreas urbanas*, 1976, México, SPP.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (1974), *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano en México*, México, Programa regional del empleo para América Latina y el Caribe/Proyecto de planificación y promoción del empleo.
- Selby, H., Murphy, A., Lorenzen, S. (1990), *Urban Life in Mexico: Coping Strategies of the Poor Majority*, Austin, University of Texas Press.
- Télles, E. (1988), "The Consequences of Employment Structure in Brazil: Earnings, Sociodemographic Characteristics and Metropolitan Differences", tesis de doctorado, Universidad de Texas, Austin.
- Tokman, Víctor (1987), "El sector informal: quince años después", en *El Trimestre Económico*, núm. 215:513-536.
- _____ (1991), "The Informal Sector in Latin America: From Underground to Legality", en Standing Guy y Víctor Tokman (eds.), *Towards Social Adjustment: Labor Markets Issues in Structural Adjustment*, Ginebra, OIT.
- Verduzco, Gustavo (1990), "Zamora", mimeografiado, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México.