

El sector informal: Una explicación social a un fenómeno económico¹

Carmen Bueno

En México, el proceso de industrialización experimentado en la primera mitad del presente siglo se desarrolló en un escenario en el que las ciudades, sobre todo los grandes centros urbanos, se convirtieron en los puntos estratégicos de este proceso y el sistema de fábrica, el prototipo de organización social. A partir de la segunda mitad de los años setenta y a lo largo de la década de los ochenta, las grandes metrópolis, convertidas en centros hegemónicos saturaron su posibilidad de crecimiento y la fábrica, como tal, ha sufrido ciertas modificaciones. El modelo de desarrollo que comenzaba a mostrar su agotamiento provocó la generación de iniciativas políticas tendientes a impulsar el desarrollo urbano a todo lo largo y lo ancho del país, así como a alentar al capital a producir en forma desconcentrada. De esta manera, aparece una nueva estrategia en la que el capitalismo está generando cambios en su modelo de acumulación, replanteándose entre otras cosas la eficacia de la relación entre el capital y el trabajo circunscritos a la fábrica y, además, reconociendo el dinamismo de sistemas de distribución y servicios no necesariamente ejemplos de la "modernidad".

Este panorama general manifiesta diversos efectos sobre la dinámica socioeconómica del país, uno de ellos es el acelerado crecimiento de la economía informal, cuya

magnitud, complejidad e importancia resultan un reto para quienes se encuentran comprometidos en el estudio de este fenómeno. La amalgama de manifestaciones y actividades propias del sector informal no se puede reducir a ningún arreglo de reglas específicas. Sin embargo, el elemento que aparece como distintivo es la manera en que estas unidades productivas se articulan estructuralmente al sistema social en su conjunto, prevaleciendo relaciones subordinadas y subsidiarias a la esfera dominante de la economía.

En este ensayo no se pretende puntualizar sobre la discusión emanada de este modelo económico, sino ofrecer en forma global los elementos que entran en juego en esta articulación estructural. En este sentido, habrá que contestar dos preguntas: ¿Cuáles son los elementos que permiten sostener que el sector informal urbano aparece como una esfera dinámica y funcional para la reproducción del sistema económico global? ¿Cuáles son los beneficios que aporta el sector informal a un sistema en conjunto que, como el mexicano, se ha caracterizado por el control y la concentración de la riqueza en una parte limitada de la población?

La producción informal

Las relaciones internas de producción rescatadas empíricamente por los trabajos pioneros de la OIT permiten reflexionar sobre algunas consideraciones estructurales. El capital se beneficia por la extracción indirecta de plusvalía que se produce en el seno de estas empresas informales a costos por debajo del mercado. Esto es posible gracias a la dinámica operativa de estas empresas, las cuales logran desempeñar su actividad bajo condiciones deplorables y carentes de los recursos que se consideran necesarios en la esfera de producción capitalista.

La autogeneración de actividades productivas es posible porque en la mayoría de los casos sólo se requiere de un limitado monto de recursos monetarios para arrancar. El hecho de que en la mayoría de los casos sea una producción "intramuros" reduce los costos por concepto de renta de local y abre un espacio productivo para que muchas mujeres desempeñen una actividad productiva a la vez que atienden sus ocupaciones domésticas.

Además, las personas que se ocupan en este sector sustituyen capital por esfuerzo físico, produciendo con herramientas manuales accesibles en costo a sus escasos recursos. Éste es un factor explicativo del porqué el sector informal cubre prioritariamente actividades intensivas en mano de obra, como son: la confección de ropa, zapatos o un sinnúmero de productos de consumo final, incluso chácharas que después se venden en la vía pública. También es recurrente el uso de utensilios domésticos para fines productivos, tal es el caso de la preparación de comida en el espacio doméstico.²

Otro elemento importante es que este esfuerzo físico no siempre se contabiliza en términos monetarios, o sea, no hay un valor mercantil del tiempo productivo de la mano de obra, esto es cierto sobre todo en los casos de empresas familiares, donde los miembros de la familia participan de una u otra manera en la empresa y a quienes se les paga en especie o bien con un salario meramente simbólico. En observaciones de campo nos damos cuenta que siempre existe la cooperación sistemática de miembros de la familia que no se toma en cuenta en los costos de producción. Por ejemplo, una vendedora de quesadillas ganaba, en los días que ella reconocía como "días buenos de venta", el equivalente a tres salarios mínimos. Al hacer una relación horas/hombre del tiempo que invertía el resto de su familia para asistirle en esta ocupación, nos percatamos de que estas personas que se ocupaban de la

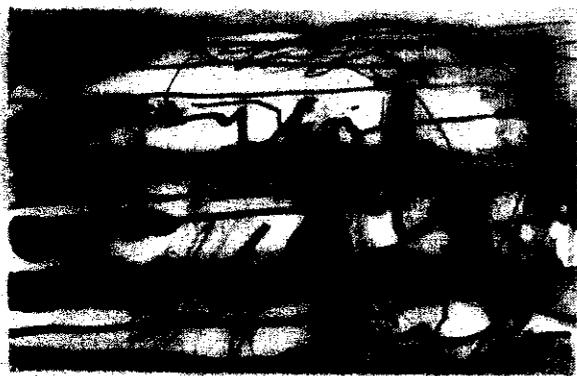
compra de insumos, de la limpieza del espacio que usaban para vender, de la elaboración parcial de los alimentos y de hacer un balance de los gastos e ingresos, sumaban alrededor de 22 horas diarias. Por lo cual, todo el esfuerzo físico no recibía una retribución equiparable a un salario mínimo. Esta forma de explotación de la fuerza de trabajo familiar se sostiene por la concepción de que "se está luchando por un bien común". De hecho, la racionalidad de estas empresas no se basa en la búsqueda de una cierta tasa de ganancia, sino en la generación de algún ingreso que contribuya a la reproducción de la fuerza de trabajo.

A partir de este hecho se puede entender que la lógica que subyace en cuanto a la distribución de tiempo y esfuerzo, está básicamente influida por los requerimientos de consumo de la unidad doméstica propietaria. Se podría concluir que las leyes que rigen la producción y la apropiación del excedente, por ser diferentes a las formas capitalistas, permiten a las actividades del sector informal sobrevivir, más allá del punto donde las empresas capitalistas tendrían que desaparecer, como afirma Bryan Roberts (1986:36): "el único límite práctico a la reducción de estos precios es el hambre de los trabajadores". Esto explica por qué la gran masa de pobladores de países subdesarrollados o bien las minorías étnicas desprotegidas residentes en los centros hegemónicos, son los trabajadores "dispuestos" a producir para el mercado mundial aquellos bienes intensivos en trabajo, cotizando su esfuerzo físico en los niveles más bajos del mercado de trabajo internacional.

La transferencia de riqueza que se extrae de la economía informal también tiene su explicación en la articulación de estas dos esferas de la economía. Como se mencionó anteriormente, el aparato productivo directamente controlado por la empresa productiva en gran escala está viviendo una etapa de adelgazamiento. La



tendencia actual es incorporar directamente a su proceso productivo sólo aquellas líneas de producción que le son más lucrativas dinamizándose mediante la introducción de alta tecnología (véase Braverman, 1983). La descentralización de algunos procesos da cuenta del ritmo creciente del sector informal pues éste abastece de productos que, por su naturaleza —ya sea intensivos en trabajo o sujetos a fluctuaciones en demanda— no le son redituables. En la actualidad esto parece obedecer a las fuerzas del mercado; la alta competitividad en algunas ramas de la producción provoca que los grandes empresarios desintegren el proceso productivo con el objeto de reducir sus costos directos. En algunos centros urbanos del país han proliferado pequeñas industrias que maquilan productos intermedios que posteriormente se ensamblan en la gran industria.³ Un ejemplo de esto es una pequeña fábrica de arneses⁴ que surgió al ser extraída de la planta de automotores de Diesel Nacional en Ciudad Sahagún. La causa de su descentralización era lo incostruable que resultaba mantener este taller, en donde



se desempeñaba una labor mínimamente tecnificada, en una empresa que ofrecía sueldos y prestaciones muy altos. De esta manera, Diesel Nacional sólo compraba la producción de esta microempresa, que trabajaba como mano de obra joven, sobre todo femenina, dispuesta a recibir salarios bajos.

Otro fenómeno por considerar es la articulación de la producción doméstica o "intramuros" al mercado. Una de sus características es la clandestinidad en que operan, dado que se escapa de cualquier regulación por parte del Estado. Este modo de producir no es, desde luego, una innovación reciente. Weber (1974) nos dice que, desde el siglo XVI, ya existía el sistema de *putting out* generado por los comerciantes urbanos para abastecerse de productos de consumo final y así evadir las presiones gremiales de los pequeños productores. La lógica que subyace en esta forma de producir es el aprovechamiento indirecto de la mano de obra que ve en este tipo de actividad la oportunidad de obtener un ingreso sin que esto implique sujetarse a un horario estricto. Sin embargo, es una de las actividades peor pagadas; el pago a destajo libera al que contrata estos servicios de todo compromiso laboral para con el trabajador. Esta transacción se legitima como una norma social al carecer de cualquier protección legal. En la actualidad, la persistencia y readequación de estos talleres, ahora básicamente propiciado por el pequeño y mediano industrial de productos de consumo final, permite a estos últimos vender a precios competitivos y así mantenerse en el mercado.⁵

Este proceso de desconcentración productiva nos lleva a una perspectiva diferente en cuanto a la adecuación territorial del proceso fabril. Hasta hace apenas dos décadas se hizo vigente el impulso programático para la instalación de empresas no agrícolas en espacios tradicionalmente rurales, rompiendo así las barreras en-

tre lo netamente urbano *versus* lo netamente rural. De esta manera, la actividad industrial está invadiendo notablemente el campo. ¿Será posible que esto propicie que las grandes diferencias en las condiciones de vida de los pobladores del campo y los de la ciudad se acorten y por ende el espacio campesino tenderá a urbanizarse?

El comercio como parte del sector informal

Los mecanismos de articulación no se circunscriben exclusivamente a la planta productiva; de hecho hay, sin ser exclusiva, una eficiente interdependencia entre la empresa industrial y el pequeño comercio o el pequeño establecimiento de servicios. La persistencia de los pequeños establecimientos sólo se puede garantizar a través del mercado de productos y depende totalmente de su capacidad de distribuir estos productos. O sea que, a diferencia de las unidades productivas campesinas⁶ donde, al menos parcialmente, la reproducción de los medios de producción y los insumos son autogenerados y por ende se liberan de depender totalmente de los circuitos de mercado; en el caso de las unidades productivas informales de tipo urbano hay un alto grado de monetización en la compra de insumos, y las transacciones se rigen por patrones mercantiles. Tanto el valor como las condiciones de esta compraventa son definitivamente impuestas por los proveedores. De hecho, la empresa informal o bien el trabajador que se incorpora a este mercado de trabajo tiene poco margen de negociación, como se verá a continuación.

La distribución de bienes de consumo propios del sector informal se circunscribe a la instalación de pequeños establecimientos o a la venta de estos productos en la vía pública. En el primer caso, la proliferación de pequeños comercios principalmente en las colonias po-

pulares se debe, por un lado, a la carencia de infraestructura requerida por los grandes comercios para instalarse, y por otro, a los patrones de consumo de sus residentes, quienes debido a los bajos ingresos que perciben se ven obligados a comprar algunos productos de uso cotidiano en porciones por debajo del estándar comercial. Aquí nos estamos refiriendo al tendajón o la miscelánea del barrio cuya dinámica operativa le permite vender una taza de aceite o un cuarto de kilo de arroz para la sobrevivencia cotidiana de estas familias. Estos pequeños comerciantes y los consumidores de estos productos pagan el alto costo de la intermediación generada por una cadena de actores sociales que condicionan la distribución de productos, ya sea impidiendo la competencia u obligando a los comerciantes a comprar productos que no tienen salida en un mercado más libre a cambio de tener oportunamente productos "gancho". Todo esto impone un sobrevalor a los productos de primera necesidad y redundando en la calidad de vida de las clases populares.

Por otro lado, resalta en el paisaje urbano un sinnúmero de vendedores ambulantes. Además de aquellos que se instalan en colonias populares cuyo margen de ganancias es bastante reducido, dado que la demanda se limita a la capacidad adquisitiva de sus residentes; existe y en forma cada vez más avasalladora la presencia de individuos que distribuyen todo tipo de mercancías, incluso de importación. Aquí hago referencia a aquellos vendedores que se ubican en zonas de gran circulación y reconocidas como espacios altamente rentables, dado que la capacidad de venta puede ser superior a la de un negocio establecido. Estas personas de hecho forman parte de cadenas de distribución eficientemente articuladas, son empleados que entran en un mercado de trabajo no regulado, en el cual la incertidumbre de permanencia es una práctica constante. La negociación verbal de las condiciones de trabajo libera de todo com-

promiso formal al contratista, quien da la pauta de la forma en que retribuye este trabajo. Si estas personas participan en calidad de trabajadores a comisión, recibirán un porcentaje sobre la venta que oscilará de acuerdo con la capacidad del vendedor de sacar ventaja del comprador, puesto que la mercancía se vende a un precio no regulado. En ocasiones, la alternativa laboral es lo que se denomina trabajo dependiente (Bromley y Birbeck, 1983 : 38). En este caso, el vendedor tiene la obligación de comprar el producto y acatar las reglas de intercambio impuestas por el "distribuidor", quien a su vez ofrece "permisos informales" para proteger al vendedor. Esto significa que estas cadenas distributivas informales están haciendo uso ilícito de la vía pública para fines comerciales. De hecho, esto ha generado monopolios de venta ambulante en donde el éxito estriba en el control de territorio para fines comerciales bajo ciertos convenios no formales, pactados entre funcionarios públicos y estos distribuidores.

Los establecimientos informales de servicio

La situación de las empresas de servicios de este sector informal no ha recibido la misma atención académica que las empresas industriales y los comercios.⁹ Este espacio económico aglutina a lo más heterogéneo del sector informal, su articulación y sus márgenes de ganancia son tan dispares que merecen un tratamiento puntual. Aquí sólo se ofrece un primer acercamiento a esta problemática. Este tipo de empresas depende, por un lado, de la demanda del consumidor final. En este caso estarían los talleres de reparación, los cuales son bastante socorridos por la sociedad en general para resolver todo tipo de problemas de mantenimiento y compostura de enseres domésticos, automóviles, etcétera.

Por otro lado, están las empresas informales cuyos servicios están supeditados a la demanda directa de empresas formales. Tal es el caso de todas aquellas microempresas responsables de algunos subprocesos de la industria de la construcción: yeseros, pintores, plomeros, carpinteros, etc. La relación contractual se define por el hecho de que la empresa formal provee el acceso al mercado, el apoyo financiero para la compra de insumos y la retribución al esfuerzo físico invertido. A cambio, el principal recurso que ofrece la microempresa es mano de obra diestra en algún oficio.

La no incidencia de convenios formales y de una reglamentación oficial ha dado libre juego a la mercantilización de estos servicios. Estas microempresas, para cotizar el valor mercantil del esfuerzo físico invertido, no toman en cuenta tanto el tiempo productivo sino más bien el tiempo que dejan de trabajar; es decir, sus cálculos están orientados en términos del ingreso que necesitan para reproducirse.

Las más grandes disparidades se pueden encontrar en los talleres que ofrecen sus servicios al consumidor; sobre todo porque este último difícilmente tiene parámetros rigurosos de lo que debe ser el precio del *know how* y el esfuerzo invertido por el prestador del servicio. Esta situación se adentra más en las fuerzas del mercado cuando existe una articulación más directa a una empresa formal. En este caso se tomarán en cuenta las presiones de la competencia. Entre más oferta exista de mano de obra especializada menor será el precio al que brindará su servicio con tal de persistir en el mercado.

El Estado y el sector informal

Si bien a lo largo de este ensayo mostramos la cara socioeconómica del sector informal, este fenómeno no

puede prescindir del análisis de la posición del Estado, sobre todo porque una de las características que parece distinguir a la informalidad es precisamente el grado de ilegalidad con el que comúnmente operan. Son varios los autores que dan una propuesta interpretativa a la posición del Estado para con este sector. Hernando de Soto, representante de la línea liberal, considera que la variable explicativa de la existencia del sector informal es precisamente el rol del Estado peruano, altamente reglamentista, que inhibe a los empresarios, sobre todo al pequeño empresario, de cumplir cabalmente con la ley y por ello se genera un mundo "paralelo" con sus propias leyes.

La explicación opuesta, pero curiosamente en algunos puntos convergente, la ofrece la corriente neomarxista que afirma que el Estado ha jugado un papel determinante, dado que con la finalidad de proteger los intereses de la clase dominante ha tolerado la presencia subordinada de este sector, perpetuando los mecanismos de articulación asimétrica que lo distingue. Esto desde luego tiene sus matices y habría que reflexionar sobre las repercusiones sociales que tiene la condición de ilegalidad o bien clandestinidad en la cual operan la mayoría de estas empresas. De alguna manera, este hecho exenta al Estado de la vigilancia de la calidad de los servicios o productos distribuidos por estas microempresas. Incluso, permite que se generen condiciones de trabajo altamente explotadoras. Como se analizó anteriormente, el trabajador está sujeto a ser remunerado arbitrariamente e incluso a comprometerse en una "aventura compartida" con los dueños de las microempresas. Lamentablemente, este rol estatal que en términos generales puede reflejarse en un deterioro de la calidad de vida de la población en general, está revestido por arreglos corruptos que sólo benefician económicamente a intermediarios y a funcionarios públicos.

Por otro lado, el sistema político se ve favorecido por la presencia de la economía informal, dado que no solamente esta última es generadora de empleo, sino también engendra mecanismos propios de bienestar social y de esta forma el aparato estatal no se ve presionado a ampliar, a la par que incrementan las necesidades de la población de bajos ingresos, los programas públicos tendientes a resolver los problemas de vivienda, salud y desempleo.

Todo esto permite concluir que existe una inserción del sector informal en el sistema que se caracteriza por ser dialécticamente funcional. Opera eficazmente para cubrir espacios productivos y ocupacionales que se articulan a la dinámica productiva en conjunto. Sin embargo, aquellos que se incorporan a este sector no gozan de los beneficios que el sistema provee a la cuota de la población trabajadora que es reconocida formalmente.



Bibliografía

- Alonso, Jorge. *Lucha urbana y acumulación de capital*, Ediciones de la Casa Chata, México, 1980, 12, 485 págs.
- Alonso, José Antonio. "La maquila industrial domiciliaria en la metrópoli mexicana", en *Estudios sociológicos*. El Colegio de México, sept./dic., vol. VI, núm. 18, 1968, págs. 517-534.
- Benería, Lourdes y Martha Roldán. *The crossroads of class and gender*, Chicago University Press, Chicago, 1987.
- Benites, Marcela Medina. *Hogares y fuerza de trabajo en época de crisis: un estudio de los comerciantes de la zona sur del Valle de Toluca*, Universidad Iberoamericana - Fondo de las Naciones Unidas para Actividades en Materia de Población, México, 1988.
- Braverman, Harry. *Trabajo y capital monopolista*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1975.
- Bromley, Ray. "Introduction - The urban informal sector: why is it worth discussing?" en *The urban informal sector: critical perspectives*, World Development, Gran Bretaña, sept./oct., vol. 6, núm. 9/10, 1978, págs. 1033-1040.
- Bromley, Ray y Chris Birkbeck. "Pobreza, trabajo y las relaciones sociales de producción". Presentado en el panel sobre la articulación entre los sectores formal e informal en las economías urbanas latinoamericanas, México: XI Congreso Internacional de Latin American Studies Association, 29 sept.-1 oct. de 1983.
- Béjar, Héctor. "Reflexiones sobre el sector informal" en *Nueva sociedad*, núm. 90, julio-agosto, Venezuela, 1987, págs. 89-92.
- Buena, Carmen (en prensa). "La venta de comida en las calles de la ciudad de México: un caso del sector informal", en *El sector informal en Latinoamérica*, International Development Research Center, Canadá.
- Cartaya, Vanessa. "El confuso mundo del sector informal", en *Nueva sociedad*, núm. 90, julio-agosto, Venezuela, 1987, págs. 76-88.
- De Oliveira, Francisco. "La economía brasileña: crítica a la razón dualista", en *El trimestre económico*, vol. XXIII, núm. 158, México, 1972, págs. 411-484.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia y Carol Meyers. "¿Explotación o ineficiencia? campesinos y pequeños comerciantes urbanos en el sistema urbano de la ciudad de México", presentado en el seminario sobre la comercialización de productos agrícolas, International Development Research Center, Cali, Colombia, julio 11, 1984.
- Moser, Caroline O.N. "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?" en *The urban informal sector: critical perspectives*, World Development, Gran Bretaña, sept./oct., vol. 6, núm. 9/10, 1978, págs. 1041-1065.
- Nun, José. "Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista latinoamericana de sociología*, núm. 2, julio de 1969.
- O.I.T. *Employment, incomes and equity: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra, Suiza, 1972.
- Roberts, Bryan. "Industrialización, clase obrera y mercado de trabajo", en *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, México, 1987.
- Tockman, Victor. "An exploration into the nature of informal-formal sector relationships", en *The urban informal sector: critical perspectives*, World Development, Gran Bretaña, vol. 6, núm. 9/10, sept./oct. 1978, págs. 1041-1065.
- Weber, Max. *Historia económica general*, F.C.E., México, 1974, págs. 140-144.

Notas

- 1 Este ensayo será presentado en la mesa sobre "Estudios Urbanos" de las *Jornadas de Antropología e Historia*, en la Universidad Autónoma de Querétaro, el 11 de abril de 1989.
- 2 Esta situación ha sido analizada en una investigación de la autora sobre la venta y distribución de comida en vía pública.
- 3 Al respecto, consúltese el trabajo de Benería y Roldán (1987) realizado en la ciudad de México.
- 4 A Arnés es la estructura de cableado eléctrico para automotores.
- 5 Este fenómeno ha sido ampliamente estudiado por José Alonso, quien se centra en la problemática de los talleres de costura ubicados en Ciudad Nezahualcóyotl.
- 6 Estoy considerando al tipo campesino cuya economía gira básicamente alrededor de la producción agrícola generada en el predio familiar, utilizando medios de producción rudimentarios e insumos autogenerados y sólo accediendo al mercado en forma marginal, ya sea para la compra esporádica de algún fertilizante o insecticida o bien para la venta del excedente de producción, después de haber satisfecho las necesidades alimentarias de la unidad doméstica.
- 7 El producto "gancho" es aquel artículo de primera necesidad que mantiene una demanda alta.
- 8 Al respecto se han realizado estudios exhaustivos por Jorge Alonso (1980) y Cynthia Hewitt junto con Carol Meyers (1985).
- 9 En la actualidad la autora de este ensayo está realizando un estudio sobre la industria de la construcción de vivienda, cuya dinámica productiva gira en torno a la subcontratación de microempresas especializadas en diversos oficios necesarios en el proceso productivo mismo.