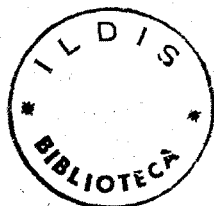


RESPUESTAS SILENCIOSAS

Proletarización urbana y reproducción
de la fuerza de trabajo en América Latina



J.P. Pérez Sáinz

UNESCO
EDITORIAL NUEVA SOCIEDAD
FLACSO-ECUADOR

Primera edición 1989

331.12
P415 r
es. 2

REG. 31595
CUT. 26485
BIBLIOTECA - ILLDIS

©1989 by UNESCO y Editorial NUEVA SOCIEDAD

Apartado 61.712, Caracas 1060-A, Venezuela

Fotocomposición y Paginación: La Galería de Artes Gráficas

Portada: Collage de Ortizpozo

ISBN 980-6110-37-4

Las posiciones del autor de este libro no reflejan necesariamente los puntos de vista oficiales de la UNESCO. Los términos empleados, así como la presentación de datos no implican ninguna toma de posiciones del Secretariado de la UNESCO sobre el status jurídico de tal o cual país, territorio, ciudad o región, sobre sus autoridades, ni tampoco en lo referente a la delimitación de las fronteras nacionales.

Publicado por la Unidad Regional de Ciencias Humanas y Sociales para América Latina y el Caribe (URSHSLAC)

Apartado Postal 62.090, CARACAS 1060-A, Venezuela

Indice

INTRODUCCION.....7

Capítulo I

Proletarización, estructura productiva
y mercado laboral urbano.....15
 Heterogeneidad productiva y fuerza de trabajo.....16
 Mercado laboral y fuerza de trabajo.....32
 Proletarización, heterogeneidad productiva
 y precariedad laboral.....41

Capítulo II

Proletarización y reproducción de la fuerza de trabajo.....55
 Unidad doméstica, familia y hogar.....56
 Hogar y lógicas de subsistencia.....59
 Proletarización: una visión global.....76

Capítulo III

Urbanización y fuerza de trabajo.....83
 Urbanización, estructura productiva
 y mercado laboral.....83
 Vivienda y fuerza de trabajo.....88

Capítulo IV

Conclusiones.....99

ANEXO METODOLOGICO.....113

BIBLIOGRAFIA.....125

Introducción

Son ya varios años los que hemos dedicado a la investigación sobre la problemática de la reproducción de la fuerza de trabajo urbana. En 1984 iniciamos en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) un estudio sobre obreros textiles en Quito (Pérez Sáinz, 1986b). En él nos planteamos como problemática central indagar hasta qué punto el salario fabril garantizaba la reproducción del(de la) trabajador(a) y de su respectivo hogar. En los casos de insuficiencia nos interesaba también comprender que otros mecanismos de subsistencia se ponían en juego. Los resultados de esta investigación mostraron que no se podía hablar de un salario familiar generalizado. Es decir, la gran mayoría de los obreros —ante la insuficiencia del ingreso fabril— se veían forzados a desplegar múltiples lógicas de subsistencia. Este fenómeno tenía, entre otras, dos consecuencias que han sido y que son aún motivo de reflexión por nuestra parte. Por un lado, el momento reproductivo de la fuerza de trabajo aparecía como un ámbito donde se redefinía la heterogeneidad laboral ya que distinciones y segmentaciones, como el corte formal/informal, tendían a difuminarse mientras se insinuaba otro tipo de diferenciaciones. Por otro lado, la no clara determinación de tal proceso reproductivo por el salario implicaba la relativización de la condición obrera y nos inclinaba a pensar que las prácticas y comportamientos de estos agentes sociales tal vez se explicaban más bien por la ciudad, entendida ésta en su sentido amplio como sinónimo de reproducción, que por la fábrica.

En 1985 iniciamos una segunda investigación donde abordamos el universo de nuestro estudio desde un ángulo diferente. Nos emplazamos no en el proceso laboral, como habíamos hecho en el trabajo anterior que partimos de la fábrica, sino en el proceso reproductivo entendido espacialmente: el barrio. En concreto nos

planteamos indagar las lógicas de subsistencia de los pobladores del sector denominado San Carlos Alto en Quito que agrupa una serie de barrios populares. En ese sector el Centro Andino de Acción Popular (CAAP), institución en la que realizamos esta investigación conjuntamente con Juan Carlos Ribadeneira, tenía presencia de varios años a través de distintos proyectos de desarrollo. Inicialmente intentamos aprehender la heterogeneidad social de los pobladores no limitándonos únicamente a su caracterización en términos laborales. Este análisis nos sirvió para identificar grupos de moradores y seleccionar casos que fueron estudiados en profundidad. De esta segunda etapa detectamos que las lógicas de subsistencia tenían elementos comunes entre los casos pero también diferenciadores. Había hogares cuya reproducción se identificaba con la cruda sobrevivencia mientras en otros casos se perfilaban lógicas que apuntaban hacia la promoción social. O sea, ese universo popular se nos presentaba con ciertos referentes de identificación común pero también con ejes diferenciadores que no siempre remitían a la estructura productiva y a la inserción en el mercado de trabajo (Pérez Sáinz y Ribadeneira, 1987).

Recientemente, hemos llevado a cabo un estudio sobre condiciones de trabajo y de vida de los pobladores del área del Guasmo Sur en Guayaquil así como de tres barrios ubicados en la parte meridional de Quito: Lucha de los Pobres, el sector denominado como Suroccidente Alto y Toctiuco. Con él se buscaba presentar una visión desde la reproducción de la segmentación del mercado laboral para relativizar el corte formal/informal y redefinir la cuestión de la informalidad en términos de lógicas de subsistencia.

A partir de los resultados de esta última investigación, y en concreto del ejemplo guayaquileño, nos hemos planteado la elaboración del presente texto. No obstante debemos aclarar que nuestro objetivo no es un estudio de caso en sí. O sea, no buscamos desarrollar un análisis de Guasmo Sur, si bien tal tipo de interpretación está implícita como se podrá apreciar. Nuestro interés es de orden teórico y metodológico y la evidencia empírica de este caso nos sirve sólo como punto de partida para formular una serie de reflexiones con cierta pretensión de generalización. La pertinencia de un texto de esta naturaleza pensamos que se puede justifi-

car por el momento que atraviesan las ciencias sociales en América Latina y, más particularmente, el pensamiento sociológico.

La coyuntura actual se podría caracterizar, básicamente, por dos hechos complementarios. Por un lado, es evidente que no hay claridad sobre qué referentes teóricos pueden guiar el análisis. No tenemos más la certeza conceptual de las décadas pasadas. En este sentido se puede decir que existe una especie de pesimismo generalizado que ha caracterizado esta situación en términos de crisis de paradigmas y, en especial, del marxista que ha tenido tanta influencia en América Latina. Por otro lado, como corolario de lo anterior, el énfasis analítico se ha centrado en estudios empíricos. En la actualidad se está produciendo un importante volumen de información de primera mano. Es decir, ya son pocos los autores que permanecen en la perspectiva teórica-deductiva que prevaleció años atrás sobre todo hasta mitad de los setenta.

Sin embargo, se puede advertir que este énfasis en estudios empíricos comporta dos riesgos. El primero tiene que ver con la producción de un conocimiento fragmentado sin mayor articulación con un análisis de la totalidad de la sociedad. Personalmente, creemos que tal riesgo no es tan grave ya que en la actualidad estamos inmersos en un momento de crisis donde el orden social, en todos sus niveles, se está redefiniendo por lo que buscar una totalidad estructurada no es una cuestión tan imperativa. Además se debe señalar que las visiones de totalidad manejadas años atrás pecaban de cierto unilateralismo y reduccionismo. O sea, la totalidad se la entendía, básicamente, en términos de lógicas de modernización inducidas por el capital, lo que a su vez llevaba a privilegiar su dimensión económica. No obstante, se puede percibir otro riesgo, que sí reviste gravedad, en el actual énfasis en estudios concretos. Si el presente esfuerzo empírico no desemboca en intentos de sistematización teórica se acabará fortaleciendo un enfoque empiricista en el conocimiento de nuestras realidades, el cual puede prevalecer por largo tiempo.

Se puede argumentar que tal deslizamiento empiricista es, por el momento, inevitable dada la mencionada crisis de los paradigmas que imposibilita cualquier esfuerzo de sistematización teórica. Sin embargo, al respecto queremos traer a colación la observación que oímos a Heinz Sonntag cuando ante tal crisis mani-

festaba que, probablemente, la misma expresaba también nuestra incapacidad de desarrollar todo el potencial de los paradigmas. Compartimos plenamente esta observación. Es cierto que en la actual coyuntura están acaeciendo redefiniciones societales profundas. En este sentido nos parece pertinente la distinción propuesta por Castells (1986) entre modo de producción y modo de desarrollo. En la actual coyuntura la sociedad en los países capitalistas avanzados se está transformando de un orden industrial, orientado hacia el crecimiento, en un orden informacional que busca la acumulación de conocimientos. Estos cambios imponen toda una reconceptualización para aprehender esta nueva realidad que se está gestando. Sin embargo, no hay que olvidar que, para el tipo de sociedades que nos concierne, el modo de producción sigue siendo capitalista. En este sentido nos parecen mixtificadoras esas visiones posmodernistas que, fascinadas ante el nuevo orden emergente y a través de sugerentes metáforas, reducen su ámbito interpretativo al modo de desarrollo sin articularlo al modo capitalista de producción. En el caso de América Latina parecería que el panorama analítico es, en términos relativos, menos complejo. Si bien el modo de desarrollo informacional que se está configurando en los países capitalistas avanzados hará sentir sus efectos a nivel internacional, las sociedades latinoamericanas se ubican aún en una perspectiva de industrialización y modernización capitalista como bien señala Touraine (1987), un autor que difícilmente puede ser calificado como ortodoxo y que, justamente, es quien ha inspirado a Castells la distinción entre modo de producción y modo de desarrollo.

Por consiguiente pensamos que los esfuerzos de sistematización teórica son factibles y a partir de los paradigmas existentes que, además, no deben por que ser mutuamente excluyentes. Obviamente, estos esfuerzos no pueden hacerse como antaño, sin contraste con la evidencia empírica y arrastrados por el fetichismo de los conceptos que se generaban los unos a los otros como si adquirieran vida propia. Es decir, los discursos teóricos no pueden cerrarse sobre sí mismos, ya que esto supone negar el principio de crítica que debe guiar todo desarrollo conceptual, ni tampoco sustentarse en interpretaciones de corte teleológico. En este sentido nos alineamos con la propuesta de Hinkelammert (1987)

de rescatar al racionalismo de la metafísica del progreso alejándonos a la vez del discurso de la posmodernidad tan en boga en estos momentos confusos de redefiniciones societales.

Es a partir de estas premisas que hemos intentado elaborar el presente texto. Pensamos que a través de las investigaciones realizadas hemos acumulado un cierto conocimiento empírico para abordar una mínima formalización teórica. Al respecto, pensamos que una cuestión básica que ha estado presente en todos estos estudios ha sido la de la proletarianización de la fuerza de trabajo urbana. Es justamente en torno a esta cuestión que hemos intentado tal sistematización enfatizando la perspectiva analítica desde el proceso de reproducción de la capacidad laboral que ha sido un ángulo de estudio relegado a un segundo plano cuando no olvidado. Estamos conscientes de los riesgos que corremos ya que un ejercicio de este tipo está, en la actualidad, tremendamente devaluado y no reconocido. Pero, si suscribimos lo expresado en los párrafos anteriores no tenemos más remedio que correr tales riesgos. Huelga decir que la sistematización teórica que intentamos no busca ningún tipo de sacralización sino todo lo contrario: plantear cuestiones para debate y crítica.

Si bien nuestras reflexiones emanan de una investigación empírica y de otros trabajos sobre la realidad ecuatoriana, en este intento de sistematización hemos buscado incorporar la bibliografía disponible más reciente producida sobre América Latina. Debemos aclarar que no hemos realizado una revisión exhaustiva de todos los trabajos existentes, que son numerosos, sino que hemos centrado la atención sobre aquellos textos que han formulado generalizaciones rebasando contextos específicos ya que es a ese nivel que queremos desarrollar nuestras reflexiones. Estamos conscientes que considerar a América Latina (en su conjunto) como unidad analítica presenta problemas epistemológicos serios y que más bien habría que pensar en términos de subregiones aunque la problemática urbana tiene ciertas potencialidades de universalización. De todas las maneras, debemos confesar que nuestro interés se centra más en las sociedades calificadas como de modernización tardía o de menor desarrollo relativo por lo que, seguramente, nuestras reflexiones reflejan en algún modo esta preferencia y sesgo. No obstante, en términos de nuestra problemática,

tenemos la impresión que la actual crisis ha homologado —hasta cierto punto— a los distintos países de la región y aquéllos de modernización más temprana y sólida están descubriendo fenómenos como la pobreza urbana, la informalidad, y otros.

El presente texto contiene cuatro capítulos, además de esta introducción. En el primero se aborda tanto la problemática de la inserción de la fuerza de trabajo en la estructura productiva como la cuestión de la incorporación de tal capacidad laboral al mercado de trabajo. Los grandes temas que subyacen en este primer capítulo son los de la heterogeneidad estructural del proceso productivo y de la segmentación del mercado laboral y cómo ellos afectan al proceso de proletarianización. Por consiguiente, en este capítulo se toma en cuenta dos momentos de existencia de la fuerza de trabajo. Un tercer momento, el de la reproducción de la capacidad laboral, es el que constituye el centro de las reflexiones del segundo capítulo. Al respecto debemos advertir que hemos reducido nuestro análisis de las lógicas de subsistencia al aspecto concerniente a la movilización de recursos que garantizan la reproducción. Si bien dentro de ellos la incorporación al mercado laboral suele constituir el más importante y significativo, no es el único. Añadamos que debido al relegamiento, cuando no olvido, en entender también el proceso de proletarianización desde el momento de reproducción de la fuerza de trabajo, como ya hemos mencionado, otorgamos gran importancia a este segundo capítulo. En el siguiente, el tercero, intentamos precisar el adjetivo urbano que delimita y recorta nuestra reflexión sobre el proceso proletarianizador. De manera analógica, como se hace en relación a este proceso, la caracterización de la capacidad laboral como urbana se realiza también desde tres ángulos: la estructura productiva, el mercado de trabajo y el proceso reproductivo. Concluimos con una serie de reflexiones que buscan apuntar direcciones hacia las cuales se puede proyectar nuestro análisis. En concreto, hemos privilegiado una porque pensamos que tiene un interés sociológico crucial. Nos referimos a las consecuencias que tiene la redefinición y visión del concepto de proletarianización que proponemos en términos de la caracterización de los trabajadores urbanos como agentes sociales constituyentes de las clases populares. Añadamos que se incluye también un anexo metodológico donde se es-

pecifican las características de la encuesta que nos sirvió para recabar la información sobre nuestro caso de estudio así como la construcción de los distintos índices que se han utilizado en el análisis.

Por consiguiente, en este texto intentamos repensar la problemática de la proletarización en términos de no reducirla, como se ha hecho tradicionalmente, a la mera constitución de fuerza de trabajo asalariada sino que buscamos que este concepto incorpore también otras modalidades de control de capacidad laboral por el capital que se han desarrollado en sociedades como las latinoamericanas. Además postulamos que es necesario tomar en cuenta los tres momentos de existencia de la fuerza de trabajo ya que sólo así se podrá superar una comprensión unilateral de esta problemática, con sus inevitables consecuencias de carácter reduccionista, y proyectarla hacia horizontes analíticos más amplios y fructíferos.

La elaboración de este texto ha sido posible gracias a la colaboración de numerosas personas a las cuales somos deudores: a Mayra Achío porque años atrás nos motivó a trabajar sobre esta problemática; a Washington Herrera que hizo posible la realización de la investigación; al equipo de encuestadoras ya que sin ellas no hubiera sido factible el acceso a ese universo de estudio; a Milton Rojas que supervisó el trabajo de campo y colaboró en la codificación de los datos; a César Montúfar por la tabulación de los mismos; a Silvia Sommaruga y Renato Landín por el procesamiento de la información y su ayuda en aspectos metodológicos; a Amparo Menéndez-Carrión y a Alicia Ponce por sus comentarios sobre un primer borrador de este texto; a Alicia de Bernal y Mery Palacios que lo levantaron; a Gonzalo Abad y Luis Barriga de UNESCO que han hecho posible la publicación de este estudio; y a FLACSO tanto a la Sede Ecuador como al Proyecto Guatemala y, en especial, a sus respectivos directores Amparo Menéndez-Carrión y Mario Aníbal González por el apoyo institucional brindado. La deuda mayor es con María Elena quien estuvo presente en todo este proceso aportando lo más importante: su solidaridad y afecto.

Capítulo I

Proletarización, estructura productiva y mercado laboral urbano

Sin duda una de las principales manifestaciones de los procesos de modernización acaecidos en América Latina ha sido el importante crecimiento de las economías urbanas. Crecimiento que ha estado asociado a experiencias industrializadoras cuyo modo predominante en la región —con la excepción de algunos casos de la Cuenca del Caribe— ha sido la sustitución de importaciones. Desde el punto de vista de la fuerza de trabajo, que constituye nuestro ángulo de reflexión, se esperaba que este modo industrializador debido a su orientación hacia el mercado interno materializase un modelo de acumulación extensivo que induciría un proceso de proletarización clásico. Sin embargo, el resultado no ha sido la universalización del trabajo asalariado sino la constitución de una estructura productiva urbana de naturaleza más bien heterogénea.

Es justamente, esta cuestión de la heterogeneidad productiva la que queremos abordar en un primer apartado. Al respecto intentaremos una reflexión en términos del proceso de proletarización. O sea, nos interesa interpretar el tipo de estructura ocupacional que se ha gestado en las economías urbanas latinoamericanas como expresión de los procesos de modernización acaecidos. Pero, como hemos argumentado en la introducción, el uso a que se ve sometida la fuerza de trabajo en la estructura productiva representa sólo un momento de la existencia de la capacidad laboral. En este capítulo, y en un segundo apartado, queremos abordar otro momento: el referido al mercado laboral. En este sentido llevaremos a cabo una reflexión no sólo desde el punto de vista de la demanda de tal mercado como suele ser usual sino también de la oferta a base de los propios atributos de los trabajadores. Finalmente, en un tercer apartado, queremos aventurarnos a plantear las consecuencias analíticas de nuestro enfoque,

tanto en términos de heterogeneidad productiva como de segmentación del mercado laboral, sobre el concepto de proletarianización. Igualmente, esbozaremos los efectos de tal reconceptualización en relación a la problemática de la informalidad urbana dada la importancia que tiene la misma en la discusión sobre la fuerza de trabajo urbana.

Heterogeneidad productiva y fuerza de trabajo

Desde el inicio de las reflexiones sobre la fuerza de trabajo en la región la problemática de la heterogeneidad estructural ha estado presente como ha sido el caso de Nun en su importante trabajo en el que elaboró la noción de «masa marginal». Recordemos que este autor argumentaba enfáticamente que las economías latinoamericanas inmersas en una segunda fase de sustitución de importaciones presentaban una clara fractura entre aquellas ramas más dinámicas controladas por el capital monopolista y el resto sometido a la valorización del capital competitivo. A partir de una reflexión sobre las economías avanzadas en el período de expansión del capitalismo tardío, concluía que la alta composición orgánica de capital alcanzada en la fase monopolista así como la organización sindical lograda, limitaban y neutralizaban tanto la función de reserva como de presión sobre el nivel salarial propias al ejército industrial de reserva¹. De esta manera definía como «marginal» aquella parte afuncional o disfuncional del excedente poblacional (Nun, 1969, p.201). En el caso de las economías latinoamericanas esta «masa» estaba compuesta por la capacidad laboral ocupada por el capital industrial competitivo, la mayoría de los trabajadores de actividades terciarias de bajos ingresos, la gran parte de los desocupados y la totalidad de la fuerza de trabajo controlada por el capital comercial (Nun, 1969,

¹Esta conclusión se sustenta en la distinción epistemológica que Nun estableció entre los conceptos de superpoblación relativa y ejército industrial de reserva. El primero se ubica en el campo de la teoría general del materialismo histórico mientras el segundo correspondía al ámbito del concepto de modo de producción capitalista (Nun, 1969, p.180). De esta manera, al no identificarse los dos conceptos, no siempre debía hablarse de funcionalidad.

p.224). O sea, este autor analizaba la heterogeneidad productiva basándose en dos sectores de la economía. El primero, hegemónico, controlado por el capital monopolista usaba una fuerza de trabajo altamente integrada a la estructura productiva. Y un segundo sector, donde predominaba el capital competitivo pero cuya fuerza de trabajo, ocupada o desempleada, resultaba ser afuncional al sector hegemónico de la economía².

Por su parte Singer, en un importante esfuerzo teórico sobre la dinámica del empleo en economías no desarrolladas como las latinoamericanas, postuló la existencia de cuatro sectores. Heterogeneidad que implicaba que todo intento de teorización sobre la inserción de la fuerza de trabajo en el proceso de producción social debía tomar en cuenta esta diversidad. Así, «...una teoría del empleo simple es aplicable solamente a economías relativamente homogéneas que constituyen la expresión concreta de un único tipo de sistema. Este ciertamente no es el caso de los países no desarrollados que contienen dentro de sí más de un sistema. Por lo tanto, una teoría del empleo adecuada para este tipo de país debe, necesariamente, componerse de tantas teorías parciales como coexistan en él» (Singer, 1976, p.17). A partir de esta premisa metodológica, este autor identificaba como un primer sector al de mercado (tanto interno como externo) correspondiente al sistema capitalista. Las actividades gubernamentales, no generadoras de beneficios, constituían un segundo sector. El tercer sistema correspondía al denominado autónomo compuesto por actividades individuales cuyo producto se destina al intercambio como serían los casos de explotaciones campesinas, unidades de comercio minorista o de prestación de servicios, artesanos e industrias domésticas y actividades calificadas como *lumpen*. Finalmen-

²Una perspectiva similar fue desarrollada por Quijano (1973, p.186) quien señaló la existencia de un «polo hegemónico» de la economía y otro «polo marginal» constituido por el conjunto de ocupaciones de mínima productividad y desligadas de la producción directa de valor, con un mercado de trabajo reducido e inestable y que generaba relaciones laborales precarias e ingresos bajos y no permanentes. Sin embargo, en relación a este autor hay que señalar que esta distinción no era tan tajante como la postulada por Nun. Por otro lado, Quijano apuntó dos fenómenos (la presencia del Estado como opositor e interlocutor, a la vez, de los marginados y la dimensión ecológica) que insinuaban una comprensión más amplia del mundo de la marginalidad.

te, el sector de subsistencia era identificado como aquél cuya producción se destina, fundamentalmente, al consumo de los propios productores. A través de un análisis diferenciado de los factores que inciden tanto del lado de la demanda como de la oferta de fuerza de trabajo en cada uno de estos cuatro sectores, Singer reaffirmaba el carácter heterogéneo de la estructura productiva de economías como las latinoamericanas.

El reconocimiento de tal heterogeneidad es evidente en la distinción entre sector formal y sector informal que constituye hoy en día el enfoque de más amplia aceptación en la región sobre el tema del empleo urbano. No obstante, al respecto es necesario que esta distinción no ha supuesto —al menos en las formulaciones de PREALC— la vuelta a un enfoque dualista como, por ejemplo, el que subyacía en Nun³. Al contrario se ha partido del análisis de la heterogeneidad del propio sector formal lo que «...permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural» (Souza y Tokman, 1976, pp.63-64)⁴. Heterogeneidad que se expresaría fundamentalmente en términos de acceso. Mientras que el sector formal sería de difícil entrada, el informal se caracterizaría —ante todo— por la facilidad de acceso al mismo. Este fenómeno se explicaría de una doble manera.

³En general se puede decir que los análisis sobre marginalidad, independiente de su enfoque (teoría de la modernización o de la dependencia), tendieron a formular explicaciones en términos dualistas. Este dualismo llevó a postular la externalidad de los marginados en el caso de la teoría de la modernización. Como señaló, certeramente, Perlman (1977, pp.244-245) tal externalidad se justificaba sobre la base del presupuesto teórico de un modelo analítico de la sociedad en términos de equilibrio e integración en el que además se postulaba que la pobreza urbana era producto de las características (ecológicas, económicas, culturales, etc.) de los individuos y se afirmaba la covariación de tales atributos. Recientemente, Castells (1986, pp.253-254) ha retomado la crítica contra este último presupuesto. Pero, por otra parte, el análisis de tipo dualista llevó en el caso de la teoría de la dependencia a propugnar la afuncionalidad de la fuerza de trabajo marginal respecto del proceso de acumulación, en concreto del capital monopolista, como hemos visto en relación a Nun. Esta visión fue, convincentemente, refutada por Kowarik (1977) y, en especial, por Bennholdt-Thomsen (1981) en su demoledora crítica a la versión dependentista de la marginalidad.

⁴Además el sector informal urbano se caracteriza por su propia heterogeneidad como veremos más adelante.

Por un lado, tecnológicamente el sector informal está constituido por unidades productivas de tamaño reducido y poco capitalizadas y, por otro lado, sus ganancias no tienen un origen monopólico puesto que las actividades informales se ubican en mercados competitivos o en la «base» de la estructura productiva de mercados oligopólicos concentrados (Souza y Tokman, 1976, pp.64-67).

Por último, una reciente aproximación de gran interés a esta problemática de la heterogeneidad es la sugerida por Casanovas que recuerda —en parte— a la de Singer. Tres son los criterios priorizados para caracterizar la heterogeneidad de la estructura productiva urbana: el tipo de propiedad sobre los medios de producción, el tipo de participación de los dueños de los medios de producción en la generación y/o venta de los bienes y servicios y la existencia o no de trabajadores asalariados en el respectivo establecimiento. A base de la combinación de estos tres criterios, este autor ha identificado cinco sectores de la economía urbana. El primero lo constituye el estatal que incluye actividades públicas no generadoras de ganancias y que requieren de una fuerza de trabajo de mayor calificación y que suele tener mayores remuneraciones. El segundo, el empresarial corresponde al de mercado de Singer y lo constituyen firmas con organización típicamente capitalista lo que supone una división del trabajo bastante desarrollada y una demanda de mano de obra asociada al nivel de productividad; además este sector suele caracterizarse por la presencia de organizaciones sindicales y, como resultado de lo mismo, las relaciones laborales suelen ser reguladas. Por el contrario, el tercero —calificado como familiar— estaría conformado por trabajadores por cuenta propia y los denominados trabajadores familiares no remunerados y no funciona a base de criterios de beneficio y rentabilidad sino más bien en términos de lógicas de subsistencia. El semiempresarial representa un cuarto sector y lo integran «...pequeñas empresas cuyo comportamiento y organización no difiere sustancialmente de las que pertenecen al sector familiar; la diferencia respecto a éstas es que contratan mano de obra asalariada permanente»; o sea, este sector se ubica a caballo entre los dos anteriores ya que, por un lado, el proceso laboral se asemeja al familiar puesto que el(la) dueño(a) del establecimiento participa de manera directa en tal proceso y, por otro lado, funciona ba-

sándose en criterios de rentabilidad contratando fuerza de trabajo ajena pobremente renumerada y sometida a una alta inestabilidad laboral en un marco de relaciones de trabajo no institucionalizadas. Y, finalmente, las peculiaridades del servicio doméstico hace que se le considere como un sector diferenciado; el mismo se compone fundamentalmente de mujeres migrantes que no se relacionan con una unidad productiva sino con una familia (Casanovas, 1985, pp.212-214).

Tomando como punto de partida esta última propuesta queremos remitirnos ya a nuestro caso de estudio⁵. El Cuadro 1.1 nos muestra la distribución de la fuerza de trabajo tanto del punto de vista de la heterogeneidad ocupacional (o sea, de la ubicación de la capacidad laboral en la estructura productiva), como en términos de la división social del trabajo en ramas de actividad. Del mismo se pueden formular varias observaciones⁶.

En primer lugar, nuestro interés analítico se reduce a los trabajadores en sentido estricto. Es decir, nos limitamos aquéllos que se ven forzados a vender su fuerza de trabajo o el fruto del desgaste de su capacidad laboral siempre que en tal desgaste no haya concurrido fuerza de trabajo ajena contratada. En este sentido, y como se puede observar del Cuadro en cuestión, la categoría ocupacional de microempresarios ha sido excluida en nuestro análisis⁷. Esta exclusión nos ubica en una posición diametralmente opuesta a las actuales reflexiones sobre el fenómeno de la informalidad, las cuales otorgan centralidad al tema de la microempresa y enfatizan la figura del(de la) microempresario(a). Al res-

⁵Si bien la propuesta de Casanovas tiene la gran virtud de utilizar categorías susceptibles de operacionalización, sin embargo no está suficientemente formalizada en términos teóricos (Larrazábal, 1986, p.37).

⁶Antes que nada aclaremos que el presente cuadro se refiere a la ocupación principal. O sea, pueden existir casos en que una misma persona tenga más de una inserción en la estructura productiva. Estos casos serán considerados en el próximo capítulo.

⁷Advirtamos que en la aplicación de la encuesta se recabó información sobre microempresarios encontrándose dos tipos de situaciones: por un lado, hogares donde los beneficios de tal actividad constituyen la única fuente de ingresos y, por otro lado, hogares donde al menos otro miembro obtiene ingresos de origen laboral. Los primeros casos fueron excluidos al momento de procesar la información mientras los segundos se incluyeron considerando los ingresos generados por la actividad microempresarial como otro tipo de ingresos. Esta dimensión se analiza en el próximo capítulo.

pecto es curioso constatar que interpretaciones contrapuestas a la hora de interpretar históricamente este fenómeno de la informalidad, tienden a converger en términos de la centralidad otorgada al tema de la microempresa. En este sentido, tal vez el ejemplo más elocuente lo constituyen los análisis de Carbonetto y De Soto⁸.

Carbonetto parte de la noción de «excedente estructural de oferta de fuerza de trabajo urbana» inscribiéndose así en la tradición del pensamiento del PREALC. La génesis de tal excedente, para ese autor, hay que explicarla tanto del lado de la oferta como de la demanda.

Respecto aquélla apunta el descentramiento de las economías coloniales con la implantación de modelos de acumulación primario-exportadora que creó un excedente originario recluido en economías agrarias de autosubsistencia. Además señala el crecimiento poblacional hacia mediados del siglo actual, debido al impacto de los avances en el campo de la salud. Es decir, este excedente originario condicionó el proceso de modernización. Este tuvo su base en la industrialización sustitutiva de importaciones cuyos determinantes en términos de masa de capital, ritmo de acumulación y, sobre todo, del patrón tecnológico exógeno inadecuado a la dotación interna de factores, implicaron una absorción insu-

⁸Es importante resaltar que ambos análisis han sido gestados en Perú, país donde en nuestra opinión la cuestión de la informalidad ha sido debatida con mayor intensidad y lucidez. Pensamos que la razón reside en que la informalidad es considerada en Perú, ante todo, como una cuestión política. A ello debemos añadir el significado muy especial que tiene este país andino, junto obviamente a Centroamérica, en la presente coyuntura para América Latina. Ahí presenciamos el proyecto de centroizquierda más osado para encarar la crisis; encontramos la izquierda de mayor peso en toda la región acosada por un movimiento guerrillero (Sendero Luminoso) de características inéditas en América Latina; observamos como la derecha está renaciendo de sus cenizas formulando un nuevo proyecto, no idéntico al neoliberal, y que justamente tiene en la informalidad su piedra angular. O sea, estamos ante un laboratorio sociopolítico para el porvenir inmediato latinoamericano.

Empleo principal por ocupación y según ramos de actividad (Porcentajes)

	Asala- riados emp/priv	Asala- riados microem.	Emple- ados públ.	Trab. cuenta propia	Trab. serv. pers.	Otros	Total
Agricultura	15.4	15.4	0.0	69.2	0.0	0.0	100.0
Minería	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Industria							
manufacturera	58.1	25.8	0.0	16.1	0.0	0.0	100.0
Electricidad, gas y agua	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Construcción	15.2	54.5	0.0	30.3	0.0	0.0	100.0
Comercio, restauran- tes y hoteles	7.8	14.3	0.0	77.9	0.0	0.0	100.0
Transporte, almace- namiento y comunicaciones	5.0	22.0	11.0	62.0	0.0	0.0	100.0
Establecimientos financieros	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Servicios sociales, comunales y personales	10.9	10.9	14.5	20.0	36.4	7.3	100.0
Actividades no bien especificadas	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0
<i>Total (N=265)</i>	<i>22.6</i>	<i>21.5</i>	<i>4.2</i>	<i>42.6</i>	<i>7.5</i>	<i>1.6</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada

ficiente de ese excedente originario (Carbonetto, 1985, pp.47-63)⁹.

En cuanto a De Soto, este autor asocia el fenómeno de la informalidad con la ausencia de regulación del derecho y de normatividad de las relaciones económicas. Ausencia que es debida a la

⁹Un énfasis analítico distinto es el formulado por Ramos para quien «...las transformaciones en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, el sostenido crecimiento del empleo secundario y formal, y sobre todo la fuerte elevación de la productividad (y los salarios) dentro de cada sector, avalan la conclusión de que el gran aumento de la fuerza trabajadora urbana en América Latina durante la posguerra fue reflejo de una vigorosa demanda de trabajo productivo (signo positivo) más que de la aceleración en la oferta (signo de debilidad). De ahí que en general se produjera una dinámica de industrialización, sin excesos mayores de urbanización, informalización o terciarización» (Ramos, 1984, p.78). No obstante hay que añadir que este mismo autor desplaza el factor explicativo hacia la oferta de fuerza de trabajo con el impacto de la actual crisis.

lógica redistributiva del Estado que no entiende que riqueza y recursos pueden desarrollarse con un adecuado sistema institucional¹⁰. Para De Soto, este Estado responde al orden mercantilista que rige en América Latina desde el siglo XVIII y cuyos antecedentes históricos hay que buscarlos en la Europa preindustrial. Es decir, según este autor, la crisis actual es la crisis del Estado mercantilista que en el caso peruano (y se podría decir que premonitoriamente para el resto de América Latina) afronta dos «insurrecciones»: «...una masiva pero pacífica, iniciada por los informales; otra, aislada pero cruenta iniciada por grupos subversivos particularmente por el Partido Comunista del Perú, Sendero Luminoso» (De Soto, 1986, pp.286-287)¹¹.

A pesar de estos enfoques disímiles ambos autores coinciden en otorgar centralidad al tema de la microempresa. En el caso de De Soto es claro. El rasgo principal de la informalidad es su potencialidad empresarial coartada por el Estado redistributivo¹². En cuanto a Carbonetto el problema radica en su definición de informalidad como «...el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno» (Carbonetto, 1985, p.63). Es justamente, este énfasis en la autogeneración de empleo el que erige a la unidad productiva en referente analítico clave, unidad que es calificada como microempresa.

¹⁰Aprovechemos para señalar que Touraine (1987, p.14) también señala que el Estado en América Latina actúa más bien como distribuidor de recursos (dinero, influencias, privilegios, etc.) que como gerente de la producción. Sin embargo, el autor galo ofrece una interpretación muy distinta en términos de la exterioridad parcial del poder económico (dependencia) y de la no separación entre sistema político y Estado.

¹¹Existe la tendencia en calificar el análisis de este autor como neoliberal (Cartaya, 1987, p.84). Pensamos que tal calificación es inadecuada y subestima la potencialidad del discurso de De Soto. Su ataque no es contra el Estado desarrollista (de inspiración cepalina), blanco de los ataques neoliberales, sino contra su lógica mercantilista cuyas raíces históricas serían anteriores.

¹²Al respecto es importante señalar que De Soto utilizó como informantes clave a 80 connotados microempresarios peruanos. Por lo tanto la visión de la informalidad que maneja este autor es la de este grupo ocupacional minoritario por lo que pensamos que su análisis está metodológicamente sesgado y viciado (Pérez Sáinz, 1987b, p.30).

La consecuencia de esta centralidad es que se asimila a los distintos tipos de trabajadores informales a la figura del(de la) microempresario(a). Para De Soto todo informal se guía por orientaciones empresariales. Por su parte Carbonetto, si bien establece diferentes categorías ocupacionales dentro del denominado sector informal urbano (microempresarios, asalariados de los mismos, independientes y trabajadores familiares no remunerados que laboran en microempresas de sus parientes), tiende a equipararlos ya que la lógica de autoempleo les homogeniza siendo la expresión más depurada de tal lógica la unidad productiva que no sólo genera puestos de trabajo para su propietario(a) sino también para otras personas. Al respecto pensamos que se está olvidando que la microempresa es un ámbito laboral donde, a pesar de la participación en términos de trabajo manual del(de la) propietario(a), hay producción de plusvalor aunque la masa generada sea reducida. O sea, se valoriza medios de producción con fuerza de trabajo ajena por lo que microempresarios y asalariados de los mismos difícilmente pueden ser equiparados. En cambio este proceso de valorización no acaece en el caso de unidades productivas familiares. Justamente el carácter no remunerado de los trabajadores familiares supone que su trabajo, al no abstraerse a través del intercambio, no pueda ser apropiado. Pueden existir procesos de subordinación, normalmente basados en criterios de género y/o edad, pero no se traducen en procesos de explotación. De ahí que la situación de estas unidades productivas familiares no pueda ser equiparada a la de las microempresas que utilizan fuerza de trabajo remunerada. Como se ha afirmado, las unidades familiares se caracterizan por una racionalidad orientada más bien hacia la subsistencia que hacia la acumulación (Casanovas, 1985, p.241)¹³. O como se ha expresado en términos más globa-

¹³Una postura opuesta encontramos en Ortiz quien define al sector informal urbano como «...un gran sector poblacional, cuya fuerza de trabajo no es absorbida por las formas modernas de producción y que debe realizar actividades que le permita autogenerar ingresos, en una lógica de subsistencia antes que de acumulación» (Ortiz, 1985, p.106). Si bien tal definición tiene la gran virtud de enfatizar la problemática de la subsistencia, o sea de la reproducción de la fuerza de trabajo, como referente analítico clave para entender el fenómeno de la informalidad sin embargo tiene los mismos efectos equiparadores aunque desde un ángulo opuesto al de De Soto y Carbonetto.

les: «...es que el capital, en la cultura popular, no se entiende como inversión, destinada a valorizarse, a generar ganancia; capital es la ocasión que permite ejercer la capacidad de trabajar (...). En esta lógica, el capital es otra condición al servicio del trabajo y no al revés, como en la lógica de la ganancia, en que el trabajo se entiende para engordar al capital» (Palma, 1987, p.53)¹⁴.

Esta última reflexión nos introduce a una segunda observación respecto del Cuadro 1.1. Como se puede apreciar dentro de las categorías ocupacionales consideradas tampoco están presentes los denominados trabajadores familiares no remunerados. La razón de su exclusión es de orden diferente que la de los microempresarios. Pensamos que su carácter no remunerado supone el desconocimiento social de este tipo de trabajo. De hecho, estamos ante una situación muy similar a la del trabajo doméstico. Este, a pesar que contribuye a la reposición de la mercancía clave para el capital (la fuerza de trabajo), no es reconocido ya que también es un trabajo que permanece concreto y no se abstrae al no ser intercambiado¹⁵. Se puede argumentar que el carácter familiar que puede tener el salario supone un reconocimiento subreptico del trabajo doméstico ya que tal ingreso sirve no sólo para obtener los medios de consumo necesarios a la persona perceptora sino que también asegura la reproducción de su hogar donde el trabajo doméstico juega un papel clave. No obstante, el reconocimiento social explícito es sólo atribuible a la persona que recibe el salario. Una situación similar ocurre en nuestra opinión con el trabajo familiar no remunerado. Es la persona que controla el proceso laboral la que suele ser reconocida socialmente en el mercado de trabajo.

El problema que subyace en esta cuestión es el de la caracterización del hogar como unidad productiva en el seno de una eco-

¹⁴Aclaremos que consideramos el uso o no de fuerza de trabajo ajena renumerada como un criterio de diferenciación inicial que debe ser, posteriormente, refrendado en el estudio concreto de las lógicas (de acumulación o de subsistencia) que prevalecen en las unidades productivas respectivas. Esto supone la posibilidad de situaciones intermedias y mixtas.

¹⁵Huelga señalar el carácter mixtificador de las definiciones censales, utilizadas acriticamente, que establecen distinciones entre trabajo «activo» y «no activo».

nomía urbana. Al respecto, pensamos que no elucida mucho establecer analogías con la forma de producción campesina sustentada también en el trabajo familiar. En contextos rurales la auto-subsistencia suele jugar un papel prominente por lo que la unidad productiva está atravesada tanto por lógicas mercantiles como por lógicas familiares. Por el contrario, en un medio urbano altamente mercantilizado toda actividad productiva está fundamentalmente integrada a la economía urbana y es esta inserción la que determina la naturaleza del hogar como unidad productiva. Con esto no estamos contradiciendo lo expresado en párrafos atrás cuando diferenciábamos entre este tipo de unidades productivas y las microempresas. Las propias condiciones de su integración a la economía, caracterizadas por su precariedad y vulnerabilidad, hace como hemos señalado anteriormente que su racionalidad se oriente más bien hacia la subsistencia que hacia la acumulación. (Subsistencia que tiene lugar, fundamentalmente, en términos de valores de cambio y no de uso). Esta orientación insinúa que el trabajo familiar no remunerado debe ser abordado desde la perspectiva de la reproducción y no desde el mercado laboral y la estructura productiva ya que estas instancias tienden más bien a desconocer este fenómeno.

Una tercera observación que nos parece importante en relación a este primer Cuadro es que no se constata la generalización de trabajo asalariado. En efecto, la categoría ocupacional de mayor peso es la de trabajo por cuenta propia que representa casi la mitad de la fuerza de trabajo absorbida. En este sentido, parecería que nuestro caso de estudio confirma la observación que formulamos al comienzo de este capítulo que los procesos de modernización no habían universalizado la forma-salario. Sin embargo, este corte entre trabajo asalariado y no asalariado no es tan nítido como el que se refleja en el Cuadro en cuestión. Al respecto es necesario hacer una doble precisión.

Por un lado, en relación al trabajo por cuenta propia, estudios de caso han mostrado que este tipo de trabajo puede estar subsumido de manera indirecta incorporándose al ciclo reproductivo de capitales particulares. Así, Lomnitz (1978, pp.143-147) —a partir de su rico material de campo sobre Ciudad de México— ha mostrado diversos mecanismos de articulación enfatizando el papel

de los intermediarios. Un primer ejemplo constituye el caso de la construcción donde los contratistas de obras transforman a trabajadores independientes en asalariados de sus microempresas las cuales —a su vez— se encuentran supeditadas a una cierta firma constructora. Otro ejemplo, susceptible también de ser generalizado al resto de América Latina, lo constituye las maquiladoras en su variante de trabajo domiciliario cuando un(a) cierto(a) intermediario(a) controla a decenas de mujeres diseminadas en la ciudad que no tienen el mínimo contacto entre ellas. Por su parte Birbeck (1978, p.1.184) en su estudio sobre recolectores de basura en Cali ha mostrado la importancia de esta actividad en la provisión de insumos para la industria papelera. Ha definido a estos recolectores como «obreros industriales externos» que organizan su proceso laboral de manera peculiar. También en relación a Cali, Bromley (1978a, pp.1.165-1.167) ha detectado que más de un tercio de los vendedores callejeros pertenecen a las categorías de vendedores a comisión o de lo que ha denominado como «trabajadores dependientes». Los primeros reflejan situaciones donde se venden productos de un número limitado de empresas mayoristas a un precio relativamente fijo, recibiendo una comisión por cada unidad vendida; mientras que los segundos expresan situaciones de alta vulnerabilidad donde la realización de la actividad comercial depende de la provisión de mercancía o del crédito de un(a) único(a) mayorista. Para este autor, ambos casos expresan situaciones —potencialmente— de explotación.

Es decir se detectan casos donde el trabajo aparece formalmente como por cuenta propia pero, en términos de su contenido, estamos ante una situación de subsunción del trabajo en el capital y de salarización indirecta¹⁶. En este sentido nos parece pertinente la distinción establecida por Möller entre «...trabajo por cuenta propia independiente en el sentido estricto; trabajo por cuenta propia semiasalariado (formalmente independiente, pero subordinado alguna empresa); (y) trabajo por cuenta propia marginal (sin acceso a recursos productivos pero a la vez sin posibilidades de subordinación)» (Möller, 1984, p.8).

¹⁶Souza (1978) ha calificado a los trabajadores en este tipo de situaciones como «trabajadores por cuenta propia subordinados».

Pero, por otro lado, este mismo fenómeno en sentido inverso lo encontramos en el caso de los trabajadores que prestan servicios personales, como es el caso de las empleadas domésticas. Aquí, formalmente existe mediación salarial pero la fuerza de trabajo no es intercambiada contra capital variable sino contra ingresos de tipo personal. O sea, el contenido de esta relación laboral difiere de otras salariales donde la capacidad laboral confronta directamente al capital. Se podría aplicar, *in extremis* este mismo razonamiento a los asalariados del sector público argumentando que el origen del gasto público es, fundamentalmente, fiscal. Sin embargo, esta apreciación debe ser matizada en un doble sentido. Por un lado, la imposición fiscal constituye una forma de apropiación de parte de la masa total de plusvalor generado. En este sentido hay que recordar que los capitales particulares ubicados en la esfera de la circulación, y que por tanto no extraen directamente plusvalor, llevan a cabo similar apropiación. Y por otro lado, no hay que olvidar que una de las dimensiones clave de la naturaleza del Estado es su caracterización como capital colectivo ideal. Por tanto, no nos parece abusivo e incoherente considerar a los empleados públicos como asalariados aunque se impone su diferenciación de aquellos trabajadores cuya capacidad laboral sí es controlada directamente por capitalistas particulares, como son las categorías de asalariados de empresas privadas o asalariados de microempresas presentes en el Cuadro 1.1 (Pérez Sáinz, 1987a, pp.93-95)¹⁷.

Por consiguiente, esta doble precisión sobre la distinción entre trabajo asalariado y no asalariado nos sugiere dos reflexiones. Una, de carácter metodológico que remite al hecho que las categorías ocupacionales que normalmente suelen utilizarse sólo permiten una primera aproximación al conocimiento de la naturaleza de los ámbitos laborales. Su comprensión cabal implica pro-

¹⁷En nuestro caso de estudio hemos establecido la diferenciación entre estos dos tipos de asalariados en términos del tamaño del establecimiento por personal ocupado. En concreto el límite se estableció en diez trabajadores siguiendo la sugerencia de Carbonetto (1985, p.66). Mencionemos al respecto que puede diferenciarse a las microempresas industriales (hasta nueve trabajadores) de otras (hasta cuatro personas) (Carbonetto y Chávez, 1984, p.8). Este criterio fue el adoptado también por PREALC (1978, p.143 y ss) en sus primeros estudios. De todas maneras, resulta evidente la arbitrariedad de estos criterios.

fundizar en la dinámica y articulaciones de los espacios ocupacionales¹⁸. Y otra, de orden teórico, que apunta hacia la idea de la complejidad de la estructura ocupacional en economías urbanas como las latinoamericanas donde pensamos que no se puede afirmar la existencia de procesos tendientes hacia la homogenización, sino todo lo contrario.

Una última observación sobre el Cuadro 1.1 se refiere a la interpretación de la absorción de fuerza de trabajo en términos de ramas de actividad. En este sentido, el primer fenómeno a resaltar es que el 58.2% de la capacidad laboral se ubica en ramas improductivas. Es decir, hay un claro predominio del trabajo improductivo¹⁹. Este predominio suele constituir otra característica del tipo de economía urbana que ha gestado los procesos de modernización en sociedades latinoamericanas. Esta afirmación no supone reconsiderar la antigua tesis sobre la «hiperterciarización» de las economías de la región, formulada desde la visión catastrofista que postuló el enfoque dependientista a fines de los sesenta, que fue criticada certeramente en su día²⁰. En este sentido, Katzman ha señalado que la evidencia disponible «...no brinda un apoyo estadístico para justificar el pesimismo con que se ha evaluado la capacidad de la industria latinoamericana para generar empleo en las últimas décadas. Más bien, los datos sugieren que este sector ha exhibido un comportamiento dinámico, con cualquier patrón que se lo juzgue, y particularmente cuando se lo considera a la luz de las excepcionales presiones que ejercieron sobre el mercado de trabajo urbano las transferencias masivas de mano de obra agrícola a actividades no agrícolas». Y en cuanto al sector terciario, «...si bien el primer impacto del traslado de la mano de obra agrícola a las ciudades se habría traducido en un

¹⁸Concomitantemente, hay que relativizar a la encuesta como técnica de recolección de información y tomar también en cuenta otras técnicas de carácter más cualitativo.

¹⁹Obviamente, el corte entre trabajo productivo y trabajo improductivo no se reduce a esta distinción entre ramas sino que se da también al interior de los procesos laborales ubicados en ramas productivas por lo que el peso del trabajo improductivo es, de hecho, mayor.

²⁰Para una síntesis de las críticas a esta tesis de la «hiperterciarización», realizadas a partir de la reflexión sobre el crecimiento de la economía brasileña, véase Muñoz y De Oliveira (1979, pp.35-40).

Cuadro 1.2

**Empleo principal por ocupación y según antigüedad laboral,
ingresos mensuales y prestaciones sociales
(Porcentajes)**

	Asala- riados emp/priv	Asala- riados microem.	Emple- ados públicos	Trab. cuenta propia	Trab. serv. pers.	Otros	Total (N=265)
Menos de 1 año	10.0	15.8	0.0	6.2	10.0	75.0	10.2
De 1 a 5 años	40.0	42.1	18.2	33.6	55.0	25.0	37.7
De 6 a 10 años	35.0	24.6	27.3	31.9	30.0	0.0	30.2
Más de 10 años	15.0	17.5	54.5	28.3	5.0	0.0	21.9
Menos de							
S/6,000	3.3	5.3	9.1	16.8	65.0	50.0	15.1
De S/6,000 a							
S/8,000	6.7	12.3	0.0	12.4	15.0	0.0	10.6
De S/8,001 a							
S/12,000	8.3	40.4	9.1	18.6	10.0	25.0	20.0
De S/12,001 a							
S/20,000	30.0	29.7	36.4	29.2	5.0	0.0	27.5
Más de							
S/20,000	51.7	12.3	45.4	23.0	5.0	25.0	26.8
Si aporta	65.0	22.8	81.8	5.3	5.0	0.0	25.7
No aporta	35.0	77.2	18.2	94.7	95.0	100.0	74.3

Fuente: Investigación realizada

crecimiento de servicios débilmente integrados al proceso de industrialización, ello habría permitido la constitución de un mercado de trabajo urbano y de una demanda concentrada de consumo que habría facilitado la expansión de la industria. Este proceso estaría reflejado en la aceleración que presenta algunos países en el crecimiento de la fuerza de trabajo industrial relativo al crecimiento de la población económicamente activa (PEA) no agropecuaria a partir de 1960. Al mismo tiempo, se habría producido una progresiva integración de los servicios al proceso de

industrialización, lo que conducirá a un nuevo repunte del crecimiento del terciario, pero esta vez con un carácter diferente y estrechamente asociado a los insumos que requiere el desarrollo industrial y a la ampliación del acceso a los servicios que posibilita la mayor productividad que genera la industrialización» (Katzman, 1984, pp.94 y 101).

Deteniéndonos en la lectura de este Cuadro, podemos observar que es en la rama de industria manufacturera que el trabajo (explícitamente) asalariado tiene más peso. (Esta actividad es la segunda en términos de absorción de capacidad laboral ya que emplea el 23.4% de la mano de obra). El caso puesto lo encontramos en la actividad de comercio, la rama de mayor generación de empleo (29.1%), donde predominan de manera abrumadora los trabajadores por cuenta propia. Situaciones intermedias representan las actividades de construcción y servicios que absorben el 12.5% y el 20.8% de la fuerza de trabajo, respectivamente. En el primer caso se detecta un porcentaje significativo de trabajadores por cuenta propia. (La preminencia de la categoría de asalariados de microempresas parece mostrar que los datos han recogido el fenómeno de intermediación de contratistas y la subsiguiente salarización). En cuanto a la rama de servicio, si bien hay distribución de la fuerza de trabajo entre las distintas categorías ocupacionales resalta la de trabajadores que prestan servicios personales. Pero, tal vez, el hecho más significativo sea el bajo porcentaje de empleados públicos que en términos nacionales en la región suelen representar la mitad del empleo de esta rama de actividad²¹.

La principal conclusión de este análisis por ramas de actividad es que no se percibe una clara asociación entre la distinción entre trabajo asalariado y no asalariado y el corte entre trabajo productivo e improductivo.

²¹De seis países (Argentina, Costa Rica, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela) de los cuales existe información sobre distribución del empleo público por rama de actividad, se ha estimado que los empleados públicos representan el 54.5% del total de la absorción de fuerza de trabajo en esta rama de servicios (Echeverría, 1985, p.52). En relación a nuestro caso de estudio hay que señalar que la burocracia pública se concentra en Quito, en la capital del país, por lo que el peso de esta categoría ocupacional está subrepresentada —en términos nacionales— en nuestro ejemplo guayaquileño.

Mercado laboral y fuerza de trabajo

Pensamos que existen al menos tres dimensiones básicas que deben ser tomadas en cuenta para analizar el mercado laboral. La primera se refiere a la rotación de la fuerza de trabajo y muestra tanto el desgaste que sufre la capacidad laboral en su uso en la estructura productiva así como la consolidación que ha logrado el(la) trabajador(a) de su ámbito laboral. Una segunda dimensión remite a la sanción monetaria que recibe la venta de la propia fuerza de trabajo o el producto del desgaste de la misma y que supone el reconocimiento social de tal trabajo. Pero también esta dimensión implica para el(la) trabajador(a) la posibilidad de obtener medios de consumo necesario para su reproducción. Finalmente, una tercera dimensión está relacionada con la regulación e institucionalización de la inserción de la fuerza de trabajo al proceso social de producción lo que supone un reconocimiento formal del(de la) trabajador(a) como agente libre e igual en el juego del intercambio mercantil. Esta institucionalización viene garantizada por el Estado que abstrayéndose del intercambio aparece como la encarnación del interés general. Garantía que para la fuerza de trabajo puede expresarse en que el mismo Estado asuma parte de la reproducción de la capacidad laboral.

Hemos considerado éstas tres dimensiones básicas en nuestro caso de estudio a través de sendas expresiones de las mismas (antigüedad laboral, ingresos obtenidos y prestaciones sociales) las cuales se reflejan en el Cuadro 1.2. Del mismo podemos formular varias observaciones.

En primer lugar, en términos de antigüedad laboral resalta ante todo la solidez de las relaciones laborales en el sector público. La razón de este fenómeno —en nuestra opinión— hay que buscarla en la sanción no directa e inmediata que tiene la ley del valor sobre las actividades estatales que hace que la rotación de fuerza de trabajo se minimice. Por otro lado, otro factor a resaltar es la lógica cohesionadora de este conjunto de trabajadores²². La

²²Dentro de esta categoría ocupacional debería diferenciarse a los trabajadores de empresas públicas de la burocracia propiamente dicha ya que sus ámbitos laborales difieren.

IL O I S
BIBLIOTECA

misma se ha basado, tradicionalmente, en el burocratismo (reglamentación jurídica y abstracta de las funciones públicas, concentración y centralización administrativa, modo fijo de remuneración, reclutamiento de personal por medio de cooptación o del sistema de oposiciones, etc.) como forma de organización del proceso laboral al interior de los aparatos estatales. Sin embargo, hoy día, esta lógica está también determinada por nuevas modalidades como el tecnocratismo que supone una racionalidad más bien sustantiva que formal basada en un saber más científico que jurídico orientado hacia su aplicación discreta a base de sus efectos reales.

Por otro lado, en términos de antigüedad también hay que resaltar del Cuadro en cuestión la mayor consolidación del trabajo por cuenta propia que la del asalariado controlado por capitales particulares. Este fenómeno reflejaría, como veremos en el próximo capítulo, la mayor presencia de jefes de hogar en aquel ámbito de trabajo con la subsiguiente necesidad de reducir la precariedad laboral en este sentido. En cuanto al trabajo asalariado, y en términos generales, hay que diferenciar situaciones dependiendo de la modalidad de valorización prevaleciente. Así, cuando este proceso se basa en la extracción de plusvalor absoluto (con la subsiguiente prolongación de la jornada laboral) ó en la intensificación del trabajo mediante una organización más efectiva y autoritaria de proceso laboral, la fuerza de trabajo se encuentra sometida a un rápido desgaste. Justamente, estas dos modalidades son las que predominan en las experiencias industrializadoras orientadas hacia el mercado mundial. Por el contrario, el modo sustitutivo de importaciones —el que ha predominado en América Latina— conlleva un proceso de valorización basado en la producción de plusvalor relativo donde la rotación de fuerza de trabajo tiende a ser menor²³.

En cuanto a los ingresos, la primera observación a realizar es que son las categorías ocupacionales formales (asalariados de em-

²³Sin embargo, la contradicción que caracteriza a este proceso valorizador en el marco de economías periféricas, y al cual nos referiremos más adelante, hace que el capital tenga que recurrir tanto a la prolongación de la jornada laboral como a la intensificación del trabajo como estrategias compensadoras.

presas privadas y empleados públicos) las que aparecen mejor remuneradas distinguiéndose del resto. Segundo, dentro de las informales destacan los trabajadores que prestan servicios personales que son —sin duda— los que obtienen ingresos más bajos. Y tercero, es en el trabajo por cuenta propia donde se detecta una mayor heterogeneidad mostrando así la diversidad de situaciones que pueden existir en este ámbito laboral²⁴. En cambio, son en las dos categorías formales, en especial en el caso de asalariados de empresas privadas, donde se observa mayor homogeneidad. Esta constatación cuestiona —parcialmente— las conclusiones de Echeverría que atribuye al sector público una mayor igualdad en términos de ingresos debido —probablemente— al «...predominio en este sector de una lógica política, a través de la cual se suelen canalizar socialmente importantes presiones igualitarias» (Echeverría, 1985, p.68). Si bien esta apreciación es correcta basada en una comparación global entre sector público y privado, debido a que en este último se refleja la gran heterogeneidad de las categorías informales, sin embargo en una comparación desagregada parecería que habría que matizar tal apreciación.

Finalmente, es en términos de prestaciones sociales que se expresa de manera más nítida el corte formal/informal. Este fenómeno nos expresa el no reconocimiento por parte del Estado de los trabajadores informales como agentes económicos y, por tanto, el cuestionamiento parcial de los valores de libertad e igualdad propios al intercambio mercantil generalizado²⁵. Esto supone que la relación entre este tipo de fuerza de trabajo y el Estado no se medía a través de lógicas de naturaleza más bien abstracta, como sería la de la ciudadanía. Por el contrario, los nexos no se establecen en el ámbito del mercado sino que se desplazan hacia la esfera de la reproducción donde priman lógicas de carácter concreto como la del clientelismo.

²⁴El hecho que trabajadores por cuenta propia obtengan ingresos superiores a las remuneraciones de asalariados de empresas privadas o de empleados públicos muestra que la informalidad no es inevitablemente un refugio de la pobreza (Portes y Sassen-Koob, 1987, p.36).

²⁵Es esta coherencia la que reclama De Soto pero asumiendo, plenamente, las premisas mixtificadoras del intercambio mercantil.

En resumen, del Cuadro 1.2 se puede concluir que la distinción entre trabajo formal e informal se expresa en el mercado laboral de manera más nítida en términos de la dimensión de prestaciones sociales y que remite a la institucionalización y regulación de la inserción de la fuerza de trabajo en el proceso social de producción. También este corte tiende a reproducirse, aunque con menos claridad, en términos de ingresos. Sin embargo, en relación a la antigüedad laboral la heterogeneidad que se ha detectado es de otra naturaleza. Esta disonancia nos insinúa la existencia de distintas segmentaciones. Para captar esta complejidad queremos introducir la idea de precariedad laboral como expresión del grado de inserción en el respectivo ámbito laboral y, por tanto, de integración en la estructura productiva. Al respecto, hemos elaborado un índice que incorpora en primer lugar las dos dimensiones que nos pueden reflejar la solidez de la relación laboral: la antigüedad y las prestaciones sociales (homogenizadas ambas variables en términos de tiempo). Estas dos dimensiones las hemos afectado por el nivel de ingresos obtenido el cual a su vez ha sido calificado con las horas efectivamente laboradas²⁶.

El Cuadro 1.3 nos relaciona este índice de precariedad con las distintas categorías ocupacionales que hemos utilizado en los cuadros anteriores. Antes que nada hay que resaltar que la gran mayoría de la fuerza de trabajo (69.5%) se encuentra en niveles de elevada precariedad; un hecho que nos previene de considerar la inserción en el mercado laboral como un proceso consumado y nos sugiere más bien desarrollar una visión diacrónica de este fenómeno. Por otro lado, como se puede deducir del Cuadro en cuestión, nos encontramos con cuatro segmentos. Los trabajadores que prestan servicios personales, con un promedio de precariedad de apenas 5.7, se localizan en la posición de mayor fragilidad. Trabajadores por cuenta propia (13.9) y asalariados de microempresas (14.4) se ubican en el nivel de alta precariedad mientras que

²⁶La construcción de este índice así como de otros que utilizaremos en los próximos capítulos se puede consultar en el anexo metodológico. Aprovechemos para expresar que tales índices son meramente tentativos y, por consiguiente, susceptibles de mayor refinamiento. Nuestro interés no es tanto la elaboración *per se* de los mismos sino la justificación de las premisas teóricas que lo sustenta.

**Precariedad laboral del empleo principal
por ocupación y según niveles
(Porcentajes)**

Niveles	Asala- riados emp/priv	Asala- riados microem.	Empl. públic.	Trab. cuenta propia	Trab. serv. pers.	Otros	Total (N = 265)
Muy alta (PREC1<10)	20.0	54.4	18.2	47.8	90.0	100.0	45.7
Alta (10<PREC1<20)	26.7	19.3	9.1	29.2	10.0	0.0	23.8
Media (20<PREC1<30)	20.0	17.5	9.1	17.7	0.0	0.0	16.2
Baja (30<PREC1<40)	18.3	3.5	9.1	4.4	0.0	0.0	7.2
Muy baja (PREC1>40)	15.0	5.3	54.5	0.9	0.0	0.0	7.1
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada

los asalariados de empresas privadas se localizan en el tramo intermedio con un promedio de 25.6. Por su parte, los empleados públicos (42.4) se caracterizan por la baja precariedad de sus relaciones laborales. Por consiguiente, nos encontramos con una segmentación más compleja que la propuesta por el corte formal/informal. Los trabajadores que prestan servicios personales se diferencian de otras categorías informales mientras que empleados públicos y asalariados de empresas privadas no se identifican localizándose estos últimos más cercanamente a los trabajadores por cuenta propia y asalariados de microempresas²⁷. Es decir, una vi-

²⁷En un estudio de la integración al mercado laboral de los moradores de un conjunto de barrios denominados como «periféricos» en Quito, a base de un índice de precariedad menos refinado, encontramos una segmentación similar a la de nuestro caso de estudio actual (Pérez Sáinz, 1987a, p.101).

sión globalizante del mercado laboral nos previene de segmentaciones establecidas de manera «apriorística» y cuestiona el corte formal/informal. En este sentido, la idea de precariedad laboral plantea toda una serie de cuestiones en términos del concepto de proletarización que esbozaremos en el próximo apartado.

Hasta aquí, el análisis que hemos realizado del mercado laboral ha tenido como referente la estructura ocupacional. O sea, ha sido una visión desarrollada desde el momento de la producción en términos de la demanda de fuerza de trabajo²⁸. En los próximos párrafos, para obtener una visión complementaria, queremos presentar una perspectiva desde la oferta de la capacidad laboral en términos de los atributos de los propios trabajadores.

En este sentido el Cuadro 1.4 nos presenta tres de los principales atributos²⁹. Como se puede apreciar nos encontramos ante un mercado laboral donde predomina la capacidad laboral masculina, con una edad promedio de 34.8 años y que en su gran mayoría no ha sido formalmente capacitada en términos laborales. Relacionando cada uno de estos atributos con las distintas categorías ocupacionales se pueden observar varios fenómenos.

En primer lugar, en términos de sexo, se aprecia que la proporción entre hombres y mujeres entre las distintas categorías no varía sensiblemente. La única excepción la constituye la de trabajadores que prestan servicios personales donde el predominio de

²⁸Los distintos enfoques que se han dado en la región (marginalidad e informalidad), con escasas excepciones, han tendido a privilegiar esta perspectiva relegando a un segundo plano, cuando no olvidando, la oferta de la capacidad laboral (Pérez Sáinz, 1986a, pp.77-80).

²⁹En el Capítulo III consideramos un cuarto atributo de la fuerza de trabajo el de su «espacialidad». Obviamente, lo que presentamos es sólo una primera aproximación a la heterogeneidad de la oferta de la fuerza de trabajo ya que en términos de cada atributo es posible establecer diferenciaciones. Así, Jelin para el caso de la capacidad laboral femenina señala que se puede hablar de tres categorías básicas: «...1. las que no tienen responsabilidades domésticas importantes, ya sea porque viven solas o porque existen otras mujeres en sus hogares al cargo de las tareas domésticas; 2. las mujeres que se dedican únicamente a los quehaceres domésticos; 3. mujeres a cargo del trabajo doméstico que tienen que encontrar empleo remunerado generalmente a causa del muy bajo ingreso de los otros miembros o por otros motivos sin poder contratar trabajadores domésticos sustitutos» (Jelin, 1978, p.17).

Cuadro 1.4

**Empleo principal por ocupación
y según sexo, edad y capacitación**
(Porcentajes)

	Asala- riados emp/priv	Asala- riados microem	Empl. públ.	Trab. cuenta propia	Trab. serv. pers.	Otros	Total (N=265)
Mujeres	15.0	17.5	18.2	23.0	95.0	50.0	25.7
Hombres	85.0	82.5	81.8	77.0	5.0	50.0	74.3
Menos de 12 años	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	0.4
De 12 a 20 años	3.3	15.8	0.0	4.4	5.0	25.0	6.8
De 21 a 30 años	40.0	38.6	9.1	21.2	35.0	25.0	29.8
De 31 a 40 años	41.7	33.3	36.4	28.3	40.0	50.0	34.0
De 41 a 50 años	13.3	10.5	45.4	28.3	5.0	0.0	19.6
De 51 a 60 años	1.7	0.0	9.1	11.5	5.0	0.0	6.0
Más de 60 años	0.0	1.8	0.0	5.4	10.0	0.0	3.4
Con capacitación	18.3	8.9	72.7	19.6	0.0	25.0	17.9
Sin capacitación	81.7	91.1	27.3	80.4	100.0	75.0	82.1

Fuente: Investigación realizada.

capacidad laboral femenina es claro reflejándose así el peso de las empleadas domésticas en este ámbito laboral. Por el contrario, en el caso del trabajo por cuenta propia, que suele ser un espacio donde la fuerza de trabajo femenina tiene importancia, nuestro caso de estudio presenta peculiaridades. Recordemos el gran peso de esta categoría ocupacional lo que hace que este ámbito sea disputado por hombres que en la mayoría de los casos son jefes de hogar³⁰. En cuanto a los asalariados de empresas priva-

³⁰Para el caso del microcomercio, que sería una de las principales actividades de este tipo de trabajo, Farrell ha señalado que «...en Guayaquil, con las características que hemos mencionado, este sector constituye —en la mayor parte de los casos— una fuente principal de ingresos (de hecho el 74% eran jefes de familia); mientras en Quito aparece más con un trabajo complementario, ejercido mayoritariamente por mujeres» (Farrell, 1985, p.147).

das hay que tener en cuenta que el 60.0% están concentrados en la industria manufacturera y el modo industrializador predominante no requiere de manera generalizada una fuerza de trabajo femenina. (Distinto sería el caso de experiencias industrializadoras orientadas hacia el mercado mundial donde es predominante el uso de capacidad laboral femenina) . El caso de asalariados de microempresas se explica, parcialmente, por el mismo argumento ya que el 28.1% de esta fuerza de trabajo se concentra también en la industria manufacturera. Por otro lado hay que señalar que el 31.6% de esta capacidad se ubica en la rama de la construcción, una actividad tradicionalmente masculina.

Segundo, en términos de edad los asalariados de empresas privadas, de microempresas y trabajadores que prestan servicios personales se asemejan ya que el grueso de la fuerza de trabajo se concentra en los tramos entre los 21 y 40 años. Distintas distribuciones, apuntando una capacidad laboral de mayor edad, encontramos en las dos restantes categorías, en especial en los empleados estatales. Este último hecho no es privativo de nuestro caso de estudio sino que parece generalizable a otros países de la región (Echeverría, 1985, p.64).

Y tercero, es en términos de capacitación que esta categoría ocupacional de los empleados públicos se distingue nítidamente del resto. (Lo que muestra también —al menos para nuestro ejemplo— la poca incidencia de la acción estatal en el campo de capacitación profesional más allá de su ámbito institucional). Este hecho no es ajeno al mayor nivel educativo de este grupo de trabajadores respecto a los asalariados del sector privado, incluso dentro de una misma ocupación, como se ha detectado en otros países latinoamericanos (Echeverría, 1985, pp.65-66).

Al igual que hemos relacionado a las categorías ocupacionales con los niveles de precariedad, queremos llevar a cabo un ejercicio similar con los atributos de la fuerza de trabajo. La relación entre tales dimensiones se muestran en el Cuadro 1.5. Al respecto, como se puede observar, las mujeres están afectadas por relaciones laborales de mayor precariedad que los hombres expresándose así la discriminación que afecta a la capacidad laboral femenina, en especial en términos ocupacionales ya que lo socialmente aceptado es que las mujeres desarrollen actividades, que sean

Cuadro 1.5

**Precariedad laboral del empleo principal por niveles
y según sexo, edad y capacitación
(Porcentajes)**

	Muy alta (PREC 1<10)	Alta (10< PREC 1<20)	Medía (20< PREC 1<30)	Baja (30< PREC 1<40)	Muy baja (PREC 1>40)	Total N=265
Mujeres	73.5	13.2	8.8	1.5	3.0	100.0
Hombres	36.0	27.4	18.8	9.1	8.7	100.0
Menos de 12 años	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
De 12 a 20 años	83.3	5.6	5.6	0.0	5.5	100.0
De 21 a 30 años	58.2	24.1	10.1	6.3	1.3	100.0
De 31 a 40 años	37.8	25.6	16.6	10.0	10.0	100.0
De 41 a 50 años	26.9	23.1	28.8	7.7	13.5	100.0
De 51 a 60 años	37.5	37.5	18.8	0.0	6.2	100.0
Más de 60 años	55.6	22.2	11.1	11.1	0.0	100.0
Con capacitación	36.2	27.7	14.9	6.4	14.8	100.0
Sin capacitación	47.2	23.1	16.7	7.4	5.6	100.0

Fuente: Investigación realizada

—en alguna manera— prolongación de sus roles domésticos (Jelin, 1978, p.26). Sin embargo, no se puede decir que éstos estén inmersos en ámbitos más sólidos ya que no se detecta asociación inversa entre estas variables. Por el contrario, si parecería que hay tal asociación en términos de edad pero sólo hasta el tramo de los 50 años. A partir de esa edad se incrementa de nuevo la precariedad lo que puede reflejar a trabajadores que han cambiado ocupación tardíamente por lo que se encontrarían en una posición desventajosa. Finalmente, aunque los trabajadores sin capacitación están en posición de mayor precariedad no se observan diferencias muy marcadas con los capacitados.

Por consiguiente, la idea de precariedad laboral nos serviría para diferenciar a los trabajadores según categorías «débiles» y «fuer-tes». En nuestro caso dentro de la primera se ubican las mujeres

y los jóvenes; sin embargo, no se puede hablar propiamente de categorías «fuertes» sino más bien de «menos débiles».

Proletarización, heterogeneidad productiva y precariedad laboral

La problemática fundamental que subyace en las reflexiones del primer apartado tiene que ver con la interpretación de la heterogeneidad productiva que se puede hacer en términos del proceso de proletarización. Se trata de elucidar si la configuración de la economía urbana inducida por los procesos de modernización en América Latina se puede entender sobre la base de una sola estructura o por el contrario estamos ante varias estructuras articuladas entre sí. Formulado en términos del proceso proletarizador: ¿Las distintas modalidades de fuerza de trabajo detectadas se constituyen al interior de la relación capital o, por el contrario, algunas de ellas son externas a esta relación?. Para intentar responder este interrogante nos parece adecuado analizar por separado cada una de las categorías ocupacionales que hemos utilizado para reflexionar como cada tipo de capacidad laboral se articula con las lógicas de acumulación y valorización del capital.

Los trabajadores que hemos calificado como asalariados de las empresas privadas no parece que presentan mayores dificultades analíticas. Corresponden a la situación clásica donde la fuerza de trabajo, controlada a través de la mediación salarial, está integrada al ciclo reproductivo de capitales particulares ya sea generando plusvalor o contribuyendo a su circulación.

En cuanto a los denominados empleados públicos, estamos también ante una capacidad laboral asalariada aunque el control de la misma —por las razones que se apuntaron anteriormente— no implica el mismo tipo de coerción sorda que en el caso de los asalariados de las empresas privadas. Si bien los empleados públicos no se encuentran insertos en el ciclo reproductivo de capitales particulares sin embargo contribuyen de manera indirecta al proceso de valorización. Recordemos que el Estado, en tanto que capital colectivo ideal, provee toda una serie de condiciones generales de la producción que conforman el marco que hace viable la valorización de los capitales particulares. Por tanto, este tipo de capa-

cidad laboral se constituye dentro del ámbito de la relación capital. De hecho, la idea que subyace en este razonamiento es que el Estado es un elemento co-constitutivo y no algo externo a esta relación³¹.

Otra categoría ocupacional que también pensamos que se localiza dentro de la relación capital es la de los trabajadores que prestan servicios personales aunque su contribución a la valorización de capital sea mucho más indirecta que la de los empleados públicos. Pero al respecto es importante recordar que el modelo de acumulación, que ha materializado el modo de industrialización sustitutivo de importaciones en las economías latinoamericanas, otorga un papel importante al consumo no necesario o suntuario. Es justamente, en relación a este tipo de consumo que hay que contextualizar la prestación de servicios de orden personal.

Por consiguiente, parecería que estas tres categorías laborales se constituyen al interior de la relación capital. Los problemas emergen con las otras dos categorías restantes: los asalariados de microempresas y los trabajadores por cuenta propia. De hecho el problema que afrontamos es cómo interpretar la articulación entre capital y el fenómeno de la informalidad. Antes que nada debemos aclarar que partimos postulando tal articulación. Recordemos que uno de los principales avances teóricos de la noción de informalidad sobre la de marginalidad ha sido, justamente, rebatir la tesis de la afuncionalidad de los marginales respecto del capital. Hemos visto, párrafos atrás, en relación al trabajo por cuenta propia como en ciertas situaciones esta capacidad laboral informal se puede insertar en el ciclo reproductivo de capitales particulares. De hecho, en estos casos estamos ante una fuerza de trabajo asalariada de manera indirecta y que contribuye al proceso de valorización de tales capitales, por lo que se consideraría que su constitución acaece al interior de la relación capital. Pero la principal funcionalidad de las actividades informales radica en

³¹ Señalemos que esta interpretación del Estado capitalista es propia del enfoque denominado de la forma-Estado (también conocido como de la «lógica del capital»). El único a nuestro entender en superar la tradicional, pero estéril, metáfora «base-superestructura» la cual ubicaba irremediamente al Estado como un elemento externo al capital.

la provisión de una serie de medios de consumo que los capitales particulares, debido al modelo de acumulación materializado por el modo industrializador sustitutivo de importaciones, no pueden asumir. Es decir, la informalidad juega un papel clave en la reproducción de la fuerza de trabajo urbana (Portes y Walton, 1981, pp.84-87). Por consiguiente, contrariamente a lo postulado por los enfoques basados en la noción de marginalidad, las actividades informales sí resultan ser funcionales al sector dinámico de la economía configurándose en su complemento (Roberts, 1979, pp.116-119).

El problema de interpretación de la articulación entre el capital e informalidad es dilucidar si tal análisis se hace dentro del marco de la relación capital o en términos de la articulación entre el modo capitalista de producción y otros modos o formas de producción. Dentro de esta última perspectiva encontramos formulaciones, en nuestra opinión con cierta dosis de ambigüedad, que nos hablan de sectores empresariales y sectores no capitalistas de la economía urbana. Estos se vinculan con aquéllos de manera dependiente y subordinada. Dependencia y subordinación que se expresaría, fundamentalmente, de tres maneras: «...por una parte, su acceso a determinados espacios del mercado depende, en gran medida, de la dinámica del sector capitalista (...) Una segunda forma de subordinación se da a través del mecanismo de los precios como consecuencia de la estructura oligopólica de los mercados donde concurren estas unidades para el aprovisionamiento de ciertos insumos y materias primas (...) Otra forma de subordinación se da a través de la existencia de un amplio sector de trabajadores independientes pero, de hecho, reciben productos o prestan servicios a una sola empresa o capital» (Casanovas, 1987, p.21). También existen formulaciones que sugieren la existencia de una pluralidad de modos de producción dentro del denominado sector informal urbano (Carbonetto y Kritz, 1983, p.33).

Una posición más matizada es la presentada por Maldonado que nos señala la existencia de distintas formas de producción (artesanal, artesanal superior de cooperación capitalista simple y cuasi-salariales de producción) dentro del universo informal intentando superar el carácter demasiado genérico e impreciso de conceptos como los de «formas precapitalistas de producción» y

«producción mercantil simple» (Maldonado, 1985, pp.82-89). Sin embargo, este último concepto es el que ha servido en nuestra opinión para ofrecer la interpretación más sólida de la informalidad como fenómeno no reducible a la relación capital. Así, reformulando este concepto como forma y no como modo de producción, debido a su naturaleza transicional y no dominante en una formación social, se ha enfatizado en las siguientes características: primero, la producción mercantil simple se articula como parte del modo de producción capitalista; segundo, se constituye en un rasgo permanente de las economías subdesarrolladas; y, tercero, refleja una situación de transición definida por un polo dominante de proletarización creciente y otro polo, menor, de evolución de la pequeña producción a formas capitalistas³². Portes y Walton han criticado esta perspectiva señalando, en primer lugar, que el concepto de producción mercantil simple no agota la complejidad de la problemática de la informalidad ya que ésta remite también a la cuestión de la subsistencia con la subsiguiente movilización de distintos tipos de recursos. Y segundo, lo que nos parece más certero de esta crítica, el énfasis en considerar a esta articulación entre capital e informalidad en un contexto de transición supone remitirse al marco tradicional de análisis en el que el desarrollo del capital impondrá la generalización del trabajo asalariado (Portes y Walton, 1981, pp.86-87). O sea, no se habría superado la visión clásica de naturaleza teleológica y eurocéntrica.

En cuanto a la primera perspectiva analítica, que es la que suscribimos, se postularía que el fenómeno de la informalidad es una expresión propia a la constitución y desarrollo de la relación capital en un contexto periférico como el latinoamericano. Hemos argumentado anteriormente que en los casos que las actividades informales, como suele suceder en ciertas ocasiones con el traba-

³²Este tipo de análisis ha sido realizado, fundamentalmente, fuera de América Latina como ha sido el caso de Bienefeld (Tanzania), Bose (Calcuta), Bryant (Ghana) y, sobre todo, Gerry (Dakar), sin duda el autor —dentro de esta perspectiva— con una elaboración teórica más acabada. Para una síntesis de este enfoque véase Moser (1978, pp.1.055-1.060). Aclaremos que la primera característica (la producción mercantil simple como parte del modo de producción capitalista) puede sugerir la naturaleza capitalista de tal producción mercantil simple. Sin embargo pensamos que el énfasis en la transitoriedad (tercera característica) apunta más bien a que la informalidad sería un elemento no capitalista de tal modo de producción.

jo por cuenta propia, se insertan en el ciclo productivo de capitales particulares tal fuerza de trabajo se constituye en el ámbito de la relación de capital. En cuanto a las actividades cuya funcionalidad es indirecta, la misma hay que interpretarla no en relación a capitales particulares sino respecto al capital en general. En este sentido es importante señalar la contradicción que caracteriza al proceso de valorización en un marco de industrialización sustitutivo de importaciones en economías periféricas como las latinoamericanas. Tal proceso se encuentra afectado por una tendencia permanente al descenso de la tasa de ganancia. El incremento de la composición orgánica del capital (originado en la importación de capital fijo obsoleto transferido desde las economías capitalistas avanzadas) no conlleva un sustancial aumento de la tasa de plusvalor. Esto se debe a que el progreso técnico ha tendido a concentrarse, primordialmente, en el departamento productor de medios de consumo suntuario y no de consumo necesario. Por lo tanto, no hay suficiente desvalorización efectiva de la fuerza de trabajo debido al carácter concentrador de la distribución de ingresos en el marco del capitalismo periférico. Una de las posibles contratendencias a este descenso de la tasa de ganancia ha consistido, precisamente, en remunerar a la capacidad laboral por debajo de su valor de cambio para obtener así una mayor tasa de plusvalor (Pérez Sáinz, 1986b, p.76)³³. Esta subremuneración es posible, en parte, gracias a la existencia de actividades informales que posibilitan la adquisición de medios de consumo necesario y garantizan así la reproducción de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, en términos del capital en general, las denominadas actividades informales aparecen como una de las condiciones indispensables de existencia del capital en un marco de valorización

³³Este fenómeno de subremuneración de fuerza de trabajo es aún más evidente en el caso de experiencias industrializadoras orientadas hacia el mercado mundial ya que constituye el elemento clave en términos de este proceso de internacionalización de capital.

de estas características. En este sentido, la informalidad es un elemento co-constitutivo de la relación capital y no es un fenómeno externo a tal relación³⁴.

Esta perspectiva conlleva, ineludiblemente, la necesidad de redefinir el concepto de proletarización. Tradicionalmente, este concepto ha sido sinónimo de constitución de fuerza de trabajo asalariada. Con la configuración de un orden fordista en las sociedades desarrolladas durante el período de capitalismo tardío (o sea, en el contexto de la fase ascendente de la onda larga originada por la tercera revolución tecnológica que se inició después de la Segunda Guerra Mundial) el proceso de proletarización ha tendido a enmarcarse dentro de cauces de regulación institucional. De hecho, esta regulación (expresada en la institución del contrato colectivo, que supuso la aceptación de la férrea disciplina fabril de la cadena de montaje a cambio de estabilidad laboral e indexación salarial, y sancionada —en mayor o menor grado— por un Estado benefactor) ha sido una de las piedras angulares de tal tipo de orden societal. En el caso de América Latina el proyecto de modernización capitalista, sustentado en la industrialización sustitutiva de importaciones, perseguía una estructuración similar de la sociedad. Pero las contradicciones que han afectado al proceso de valorización, a las cuales hemos hecho referencia de manera somera en el párrafo anterior, han impedido tal constitución. Estas contradicciones han tenido una doble consecuencia en términos del proceso de proletarización. Por un lado, la generalización de este proceso no ha supuesto la universalización del trabajo asalariado en contextos urbanos. Por el contrario,

³⁴En este sentido hay que mencionar la argumentación de Portes y Walton (1981, pp.87-88) que diferenciando un costo teórico de subsistencia (que correspondería a la totalidad del valor de las necesidades reproductivas si éstas se satisficiesen mediante mercancías) de un costo real (que incluiría tanto los bienes y servicios producidos por el hogar como aquéllos obtenidos a través de canales informales) señalan que la diferencia entre ambos constituyen la cantidad de plusbajo extraído a los trabajadores informales; o sea, aunque en esas actividades no se genere directamente plusvalor sin embargo afectan el nivel salarial relativo y, por ende, la tasa de plusvalor del sector formal. Este argumento nos parece pertinente pero pensamos que sólo se puede hablar de extracción de plusbajo en el caso de actividades informales mercantilizadas ya que únicamente el trabajo que se abstrae, a través del intercambio, es susceptible de ser apropiado, directamente e indirectamente. Además hay que señalar que en estos autores hay un uso del término informalidad que consideramos demasiado amplio como justificaremos más adelante.

han emergido importantes contingentes de trabajadores no asalariados que, como hemos argumentado, se ubican dentro de la lógica de funcionalización del capital en términos de valorización pero cuyo control no se lleva a cabo a través de la mediación salarial. Y por otro lado, no se puede hablar que haya existido una tendencia a generalizar la regulación institucional de las relaciones laborales de tipo salarial. De hecho, en la actualidad este último fenómeno ha alcanzado también relevancia en las propias sociedades capitalistas avanzadas con el desarrollo de la denominada «economía subterránea» que presenta grandes similitudes con la informalidad existente en contextos urbanos como los latinoamericanos³⁵. Es decir, la crisis en aquéllas formaciones sociales supone un cuestionamiento del orden fordista prevaleciente desde hace décadas.

Por consiguiente, parecería que es necesario redefinir el concepto de proletarización en un doble sentido. Primero, debería entenderse en términos globales como control de la fuerza de trabajo (asalariada o no) por el capital con fines de su funcionalización para el proceso de valorización. Y segundo, debería señalarse que el proceso proletarizador puede presentar distintas modalidades. Al respecto pensamos que tales modalidades pueden ordenarse —por el momento— a base de dos ejes básicos: por un lado, la distinción entre proletarización asalariada y no asalariada y, por otro lado, la diferenciación entre proletarización regulada y no regulada institucionalmente. Sin embargo, esta propuesta de reconceptualización debe incluir un tercer elemento que consideramos crucial. Tradicionalmente, este concepto ha correspondido a una visión unilateral reducida a la lógica del capital; o sea, este proceso se ha entendido fundamentalmente en términos de funcionalidad de la fuerza de trabajo a la valorización del capital. De esta manera el carácter dialéctico de este proceso se reduce a las propias contradicciones del capital y no a los antagonismos entre capital y trabajo. Para superar esta visión tradicional pensamos que la idea de precariedad laboral, apuntada en el aparato anterior, nos puede ayudar. Al respecto es necesario hacer algunas puntualizaciones.

³⁵Se han realizado análisis comparativos entre estos dos fenómenos. Al respecto véase Castells y Portes (1986) y Portes y Sassen-Koob (1987).

Hemos señalado que esta idea expresaría el grado de integración de la fuerza de trabajo a su respectivo ámbito laboral en la estructura productiva, lo que sugiere que el proceso de proletarianización como todo proceso social no tiende a consumarse de manera definitiva e irreversible. Esto supone, a su vez, una visión diacrónica de este fenómeno en términos de tendencias hacia una mayor o menor precarización de las relaciones laborales. (Así, en la actual crisis parecería que el primer tipo de tendencias tienden a primar). También vimos que la precariedad laboral se ha definido sobre la base de los principales componentes del mercado laboral (rotación de la fuerza de trabajo, sanción monetaria de su venta o del fruto de su desgaste y posible presencia de la acción reguladora del Estado) ofreciendo así una visión multidimensional de este ámbito de intercambio³⁶. En este sentido, con esta idea se está proponiendo una visión no «apriorística» de la segmentación del mercado de trabajo que no necesariamente reproduce la heterogeneidad productiva³⁷.

En consecuencia, se insinúa la necesidad de enfatizar la oferta de la fuerza de trabajo como elemento explicativo clave de tal segmentación. Pero este elemento no debe ser entendido sólo considerando los atributos (edad, sexo, capacitación, etc.) de los trabajadores sino, ante todo, en términos de lógicas de inserción en el mercado laboral³⁸. Es decir, este ámbito de intercambio no puede ser únicamente analizado sobre la base de las necesidades de valorización del capital ya que en el mismo también se plasman comportamientos de resistencia y adaptación desarrollados por los propios trabajadores ante el control de su capacidad laboral (Pérez Sáinz, 1988, pp.46-47).

³⁶De esta manera nos aproximamos a la sugerencia de Bromley (1978b, p.1.034) de un análisis multivariable de la segmentación del mercado laboral.

³⁷Al respecto recuérdese los resultados de la segmentación del mercado laboral detectados en nuestro caso de estudio que presentamos en el apartado anterior.

³⁸En este sentido véase el análisis que hace Alvarado (1987) sobre la incorporación al mercado laboral en Lima y cómo la misma responde a «estrategias» familiares que buscan —fuera de contextos de crisis o alta precariedad— maximizar los ingresos esperados, antes que los corrientes, apoyándose en el sexo y edad de sus miembros.

Corolario de estas puntualizaciones es que una comprensión suficiente del proceso de proletarianización requiere tomar en cuenta la gestación de estas lógicas de resistencia y adaptación que despliegan los propios trabajadores. Es decir, se desplaza el análisis hacia el tercer momento de existencia de la fuerza de trabajo: el de su reproducción. Pero antes de pasar a abordar en el próximo capítulo esta problemática nos parece necesario formular algunas observaciones sobre las consecuencias de esta redefinición en relación al término de informalidad, una noción que ha estado presente a lo largo de este primer capítulo.

Lo que nos interesa enfatizar es la gran ambigüedad que ha caracterizado a este término. Al respecto debemos recordar que ya hace algunos años Raczynski (1977) señaló que no había claridad si el mismo se aplicaba a la economía, a la propia fuerza de trabajo o al mercado laboral. Recientemente, Portes y Johns (1986, p.380) han propuesto, para erradicar tal ambigüedad, definir como informales aquellas relaciones de producción caracterizadas por la ausencia de separación clara entre capital y trabajo, de relación contractual entre ambos factores y de regulación de las condiciones de trabajo y pago³⁹. Sin embargo, el propio Portes, en un último texto elaborado conjuntamente con Castells, han señalado que «...la economía informal es, por consiguiente, no una condición individual sino un *proceso* de generación de ingresos caracterizado por un elemento central: *su no regulación por instituciones de la sociedad en un contexto legal y social donde actividades similares sí son reguladas*» (subrayado por los autores)

³⁹Esta definición es muy similar a la clásica propuesta por Tokman que apunta a que en el sector informal, «...en la mayoría de los casos no existe separación entre empresa (demandante) y trabajador (oferente) sino que por el contrario, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones son desempeñadas por la misma persona. En segundo lugar, y en gran parte, como consecuencia de lo anterior, el salario no constituye la forma de remuneración más generalizada. Por último, la acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, es prácticamente inexistente» (Tokman, 1979, p.85).

(Castells y Portes, 1986, p.2)⁴⁰. Es decir, se regresa a una visión donde el término informalidad continúa estando signado por una gran ambigüedad. Hecho que, a nuestro entender, responde a su concepción en términos negativos y reflejos. Así, «...la voluntad sistemática de oponer parámetros empíricos 'informales' a los 'formales' ha conducido generalmente a una concepción en términos negativos (ausencia, carencia, privación) y ambiguos (pequeño, débil, escaso). El mundo informal aparece entonces caracterizado como un reflejo negativo de aquél dotado de estructura: se lo define por lo que no es» (Maldonado, 1985, p.76).

Por nuestra parte, basándonos en la perspectiva analítica que hemos postulado en los párrafos precedentes, enfatizaríamos antes que nada que el término informalidad debe subsumirse dentro del concepto de proletarización entendido éste en el sentido apuntado anteriormente. Al respecto, avanzaríamos la idea que informalidad es sinónimo de proletarización no institucionalizada. (No obstante, esta observación debe ser matizada como veremos más adelante). Esta propuesta tiene varias consecuencias en el sentido de acotar el ámbito de los fenómenos sociales que el término informalidad pretende designar.

Primero, pensamos que esta contextualización de orden teórico puede neutralizar las connotaciones empíricas que conlleva el hecho que el fenómeno de la informalidad ha sido caracterizado sobre la base del indicador de extralegalidad. Al respecto debemos traer a colación la crítica pertinente de Cortés quien ha señalado que «...toda vez que se aplica el indicador de extralegalidad para conformar empíricamente el sector informal en los países en vía de desarrollo se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre, ya que su definición, a la posibilidad de clasificar dentro de la misma categoría a las actividades capitalistas que obedecen a una estrategia del capital para enfrentar la crisis, a los talleres artesanales, y a las «empresas» (en el sentido de Sethuraman) in-

⁴⁰Más específicamente estos autores señalan que la ausencia de regulación institucional se puede referir al estatuto de la fuerza de trabajo, a las condiciones del proceso laboral, al tipo de gestión de ciertas empresas e, incluso, a la misma naturaleza de las actividades en tanto que sean definidas como criminales por instituciones de la sociedad (Castells y Portes, 1986, p.4). Añadamos que la traducción de esta cita, como de otras, del inglés al castellano es nuestra.

formales dedicadas al comercio, a los servicios, a los transportes o a la producción de insumos para las empresas formales: la extralegalidad, esconde bajo un mismo nombre procesos de naturaleza muy diferente y en consecuencia permite concluir que la informalidad es un fenómeno no exclusivo de los países subdesarrollados, y que no es un reservorio de miseria consecuencia de la migración. Difícilmente se podrá tener una aproximación que dé cuenta de la complejidad del fenómeno si se le reduce a un indicador que ha perdido la teoría» (Cortés, s.f., pp.19-20).

Segundo, como corolario de lo señalado en la cita anterior, esta contextualización teórica implica también ubicar el fenómeno de la informalidad en términos de referentes históricos. Esta observación nos remite a los análisis de tipo comparativo entre sociedades capitalistas avanzadas (en torno al tema de la «economía sumergida») y periféricas. En este sentido es importante rescatar las diferencias entre ambas realidades apuntadas por Tokman (1987, p.100). Este autor argumenta que en aquellas formaciones sociales el contexto histórico se caracteriza por procesos de descentralización de la producción (o sea, por la difusión de la fábrica en la sociedad como respuesta a la crisis del orden fordista) donde las unidades productivas resultantes tienen mayor acceso al mercado, a la tecnología y al capital. Pero la más importante es la ausencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo que sólo estaría confinado a ciertas zonas y grupos especiales. Por el contrario, en contextos periféricos la informalidad surge como una respuesta desde abajo ante la existencia generalizada de tal excedente. Por consiguiente, la contextualización teórica en términos de proletarianización nos sugiere acotar la noción de informalidad a procesos acaecidos en sociedades periféricas, en concreto a las experiencias modernizadoras capitalistas en su dimensión urbana, y alejarnos más bien de ejercicios comparativos que buscan la universalización de esta noción. Dicho de otra manera, propondríamos que tal universalización debería remitirse a la distinción entre proletarianización regulada y no regulada mientras el término informalidad expresaría la forma histórica que ha asumido la proletarianización no regulada en contextos de modernización capitalista periférica. De hecho, pensamos que en este tipo

de contexto parecería que la distinción entre proletarización formal e informal es la más relevante.

Y tercero, en tanto que propugnamos que la noción de informalidad debe estar subsumida en el concepto de proletarización, esto supone que esta noción no puede ser entendida únicamente en términos de funcionalidad respecto del capital; necesita también entenderse en relación a las prácticas de resistencia y adaptación que desarrollan los propios trabajadores al control de su capacidad laboral. Es decir, debe inscribirse igualmente en la perspectiva de las lógicas de subsistencia que abordaremos en el próximo capítulo⁴¹. Sin embargo, pensamos que esto no debe suponer que la noción de informalidad englobe todo tipo de lógica reproductiva que se materialice de manera no regulada e institucionalizada⁴². Al respecto postularíamos que el término informal se reduzca sólo a las lógicas de subsistencia de esa naturaleza que tenga que ver con la inserción al mercado laboral.

Por consiguiente, propondríamos que el término informalidad se subsuma en el concepto de proletarización con una doble acotación: por un lado, expresaría la forma histórica que ha asumido la proletarización no regulada en contextos urbanos de sociedades periféricas como las latinoamericanas durante los procesos de modernización; y, por otro lado, se limitaría a designar lógicas de subsistencia de trabajadores urbanos que tienen que ver únicamente con la incorporación al mercado laboral. Pensamos que

⁴¹Esta perspectiva está explícita en los actuales análisis de PREALC (en especial, en autores como Carbonetto) pero no es asumida hasta sus últimas consecuencias ya que supondría negar la centralidad otorgada al tema de la microempresa. Recordemos que Bennholdt-Thomsen (1981) en su demoledora crítica de la teoría de la marginalidad basada en el enfoque dependientista, planteó que esta noción podía ser rescatada reformulándola en términos de «producción de subsistencia»; una idea que remitía a la problemática de la reproducción de la fuerza de trabajo.

⁴²Esta tendencia la encontramos en autores con enfoques disímiles. Así, De Soto (1986) señala el acceso a la propiedad (referido a las invasiones de tierra urbana con el fin de establecer asentamientos) como una de las principales manifestaciones de la informalidad limeña. Igualmente, Portes y Walton (1981) consideran que la ocupación de tierra, junto a las redes de subsistencia y la producción mercantil simple y el pequeño comercio, son mecanismos de reproducción de fuerza de trabajo urbana que deben ser entendidos en términos de informalidad. Finalmente, señalemos que Matos Mar (1986) tiende a utilizar términos, como el de informalidad, que denotan múltiples fenómenos relacionados con diversas prácticas reproductivas.

a partir de estas proposiciones iniciales este término de informalidad puede comenzar a perder su carácter de noción para erigirse en un concepto pertinente con capacidad explicativa y no con solo mera potencialidad descriptiva.

Capítulo II

Proletarización y reproducción de la fuerza de trabajo

Las conclusiones del capítulo anterior han desplazado el foco de nuestro análisis hacia el proceso de reproducción como tercer momento de existencia de la fuerza de trabajo. La problemática de fondo presente en este ámbito es la de las lógicas de subsistencia. Al respecto debemos advertir que no pretendemos abordar esta problemática en toda su complejidad. Se puede decir que la misma comporta tres grandes temas. El primero remite al hogar como unidad principal, aunque no exclusiva, del proceso reproductivo de la capacidad laboral. El segundo se refiere a la movilización de distintos tipos de recursos que garantizan la subsistencia, especialmente, la inserción al mercado laboral. Y, finalmente, existe un tercer gran tema relacionado con la satisfacción de necesidades reproductivas básicas en su dimensión tanto cuantitativa (que tiene que ver con la problemática de la pobreza urbana) como cualitativa (que remite a los distintos modos de consumo y estilos de vida existentes). Por nuestra parte, en un primer apartado queremos formular algunas reflexiones sobre el hogar como unidad analítica ya que es una cuestión que —debido a su importancia metodológica— no puede ser soslayada. Pero, nuestro interés se centra, fundamentalmente, en la dimensión de movilización de recursos que garantizan la subsistencia y que abordaremos en un segundo apartado.

Con este análisis del momento de reproducción de fuerza de trabajo habremos considerado todos los ámbitos de materialización del proceso de proletarización. En este sentido, en un último apartado del presente capítulo intentaremos un análisis comparado de este proceso tanto desde el ángulo de la estructura productiva como del mercado laboral y del proceso reproductivo de la fuerza de trabajo.

Unidad doméstica, familia y hogar

Hemos señalado que el hogar se constituye en la principal unidad de análisis en términos del proceso reproductivo de la capacidad laboral. Antes que nada hay que resaltar el cambio fundamental que se opera al respecto en relación al control de la fuerza de trabajo que conlleva el proceso proletarizador. La inserción en el mercado laboral, debido a las condiciones que posibilitan el intercambio mercantil, supone la individualización de los trabajadores. Estos tienen que configurarse como propietarios individuales de su propia capacidad laboral o del fruto del desgaste de la misma. En este sentido, una de las primeras expresiones de tal control es el efecto atomizador que conlleva el carácter mercantil generalizado de la producción capitalista. Esta individualización no se traduce como tal en el momento reproductivo ya que los trabajadores en esa esfera no aparecen como individuos aislados sino como miembros de un hogar. O sea, son agentes sociales con cierta adscripción y pertenencia a un grupo doméstico/familiar el cual no se rige por criterios meramente mercantiles. Como se ha dicho: «...en esto, el cálculo utilitario individual de los costos y beneficios monetarios no parece ser el criterio básico para la permanencia de una persona en un grupo doméstico» (Jelin, 1985, p.31). En este sentido, el control del capital en términos de atomización se ve —en cierta manera— cuestionado.

Esta problemática de la pertenencia plantea a qué ámbito se adscriben los trabajadores ya que en el párrafo anterior han salido a relucir tres términos: hogar, unidad doméstica y familia. Jelin, tal vez la autora en América Latina con una reflexión teórica más avanzada al respecto, parte de la delimitación de la unidad doméstica como «...el conjunto de actividades comunes o compartidas ligadas al mantenimiento cotidiano de un grupo social que se conforma y cambia en su relación con las demás instituciones y esferas de la sociedad». La unidad doméstica se diferencia de la familia en tanto que ésta «...tiene un sustrato biológico ligado a la sexualidad y la procreación, constituyéndose en la institución social que regula, canaliza y confiere significados sociales y culturales a estas dos necesidades». Pero, también «...la familia está incluida en una red más amplia de relaciones

—obligaciones y derechos— de parentesco, guiadas por reglas y pautas sociales establecidas». A estas dos dimensiones añade una tercera que remite a la familia como «...un grupo social de interacción, en tanto grupo co-residencial que coopera económicamente en las tareas ligadas al mantenimiento de sus miembros» (Jelin, 1985, pp.1415). En este sentido, para poder establecer los límites imprecisos entre unidad doméstica y familia, esta autora propone que se debe partir «...de una definición provisoria, empírica, del grupo doméstico compuesto por las personas que habitualmente residen en una unidad de vivienda. A partir de la desagregación y análisis de las redes de relación y del patrón de actividades de cada uno de los miembros, se puede explorar la utilidad analítica del concepto de unidad doméstica. Si los resultados de la investigación justifica la reconstrucción de los patrones sociales en ese nivel de agregación, la unidad doméstica cobra entidad conceptual en tanto corresponde a la estructura en que las redes de relaciones sociales de los diversos miembros convergen, cristalizadas, en una organización social con vida propia» (Jelin, 1985, p.20).

Por su parte, Schmink ha señalado que «...el hogar (o *unidad doméstica*) remite a un grupo corresidente de personas que comparten la mayoría de los aspectos del consumo, movilizándolo y asignando un conjunto de recursos comunes (incluyendo trabajo) para garantizar su reproducción material» (subrayado por la autora) (Schmink, 1984, p.89). Por otro lado, esta autora nos llama la atención sobre un punto crucial: las limitaciones de entender al hogar desde una perspectiva estrictamente económica. Esta visión reduccionista suele ignorar elementos ideológicos y subjetivos que juegan un papel importante en los comportamientos de la mujer, el actor clave del proceso reproductivo (Schmink, 1984, pp.93-94).

Por nuestra parte, pensamos que para poder aprehender la multiplicidad de situaciones que nos presenta la realidad sería más conveniente diferenciar tres conceptos. El primero sería el de unidad doméstica y se limitaría a criterios estrictamente de co-residencia. El segundo sería el de familia de acuerdo a la definición propuesta por Jelin pero limitada a sus dimensiones de ámbito de procreación y sexualidad y de relaciones de parentesco.

O sea, desecharíamos la tercera dimensión de orden económico. Y el último concepto sería el de hogar que definiríamos —siguiendo a Schmink excepto en su identificación con la unidad doméstica— como el conjunto de personas que movilizan conjuntamente una serie de recursos, especialmente sus propias capacidades laborales, para satisfacer sus necesidades reproductivas más básicas.

Siguiendo esta triple diferenciación, en nuestro caso de estudio —y teniendo en cuenta la técnica de investigación utilizada— hemos delimitado la unidad doméstica a base de la co-residencia permanente en la respectiva vivienda desde hacía al menos un mes. Posteriormente, se buscó detectar situaciones donde el ámbito del hogar podía superar el de la unidad doméstica. Al respecto se pensó en dos posibles situaciones: por un lado, la existencia de estudiantes pensionados cuya subsistencia estuviese a cargo del hogar en cuestión; y, por otro lado, la existencia de personas que por razones laborales no tenían una presencia permanente pero que sin embargo aportaban regularmente sus ingresos al hogar. No se encontraron casos en la primera de las situaciones pero sí en relación a la segunda; o sea, no en todas las situaciones coincidieron hogar y unidad doméstica¹. A partir de esta delimitación del hogar se indagaron los lazos de parentesco entre los miembros del mismo. Los 170 hogares estaban constituidos a partir de distintas estructuras familiares: 117 escasos correspondían a familias nucleares, 26 tenían —al menos— un miembro incorporado y 27 eran ya familias ampliadas. Es decir, en nuestro estudio coincidieron —a este nivel— plenamente hogar y familia².

Ahora, en términos de la unidad de análisis pertinente de las lógicas de subsistencia, hay que señalar que si bien el hogar suele ser el ámbito por excelencia donde se materializa la reproducción de la fuerza de trabajo, no es el único. Ciertas dimensiones de este proceso reproductivo, o en ciertos momentos del mismo, se puede rebasar el espacio del hogar y, así, la vecindad o el barrio se

¹ También se indagó sobre la existencia de pensionistas o sea de personas que pagan por dormir y comer, pero no se detectó ningún caso.

² El promedio de miembros por hogar es de 5.97, la edad promedio alcanza los 20 años y hay un ligero promedio de mujeres (51.8%) sobre hombres.

en erigir en ámbitos de subsistencia³. Es justamente en estos espacios, por su naturaleza más colectiva, que cabe un cuestionamiento más radical de la lógica de atomización del capital⁴.

Hogar y lógicas de subsistencia

Desde el inicio de este capítulo hemos utilizado la expresión «lógicas de subsistencia» en lugar de la de «estrategias de supervivencia» de mayor uso y aceptación. Esta diferencia no es meramente semántica. Al respecto se debe recordar que el término «estrategias» ha sido —certeramente— criticado por implicar cierta conciencia de objetivos, medios, plazos, etc., así como suponer la posibilidad de elección sobre opciones por parte del hogar (Torrado, 1981, p.206; Schmink, 1984, p.95). Es decir, este término conlleva la idea de comportamientos guiados por una racionalidad basada en el cálculo que adecúa medios a fines. Por otro lado, se ha señalado que el término «supervivencia» remite a situaciones de alta precariedad lo que limita el ámbito de su aplicación (Torrado, 1981, p.206)⁵. Ahora si bien no se puede hablar de comportamientos explícitamente racionales en términos de subsis-

³ En términos metodológicos esta no exclusividad del hogar supone que la unidad de análisis pertinente depende también del objeto particular de estudio (Schmink, 1984, p.94).

⁴ De hecho, en estos casos incluso sería apropiado utilizar el término de «estrategia» ya que estas prácticas pueden alcanzar cierta institucionalidad organizativa. En este sentido, Hardy (1987, pp.219-237) ha señalado que estas «estrategias colectivas» surgirían en una situación de cambio de las políticas sociales y de incorporación al mundo de la pobreza extrema de grupos que anteriormente sí tuvieron experiencias organizativas. Aprovechemos para señalar que esta segunda causa conlleva en esta autora la tesis de la exclusión y, por tanto, de la marginalidad de estos grupos. (Marginalidad que estaría relacionada con un nuevo ordenamiento societal distinto del de la modernización). Al respecto es interesante contrastar esta postura con la de Campero (1987, pp.248-252) que plantea que la acción social de los pobladores está condicionada no sólo por la dinámica de la exclusión sino también por la de la integración a la sociedad.

⁵ Al respecto, Piña ha sido muy enfático al afirmar que «...existe un relativo consenso fáctico en que el referente empírico de índole poblacional a que alude el término en aquellos grupos sociales caracterizados por su situación de marginalidad, insatisfacción de necesidades básicas, o que viven en condiciones de inestabilidad, pobreza y subordinación al interior de un determinado modelo de acumulación» (Piña, 1981, pp.24-25).

tencia no obstante pensamos que la experiencia de las prácticas cotidianas llega a materializarse en lógicas subyacentes que sí orientan los comportamientos reproductivos (Borsotti, 1981, p.184). Por tanto, nos parece pertinente referirnos a «lógicas». En cuanto al término «subsistencia», éste es más amplio que el de «supervivencia» y además remite al concepto de reproducción de fuerza de trabajo. Es decir, este término engloba sólo a los trabajadores pero sin excluir aquéllos de menor nivel de precariedad laboral y/o de pobreza. Es desde esta perspectiva de lógicas de subsistencia que vamos a analizar, en el presente apartado, distintos recursos que el hogar puede movilizar para garantizar la reproducción de la capacidad laboral.

Dado que los ámbitos urbanos son contextos altamente mercantilizados, el principal recurso que tiene el hogar es la incorporación —al menos— de uno de sus miembros al mercado de trabajo. En el capítulo anterior ya abordamos esta dimensión pero entendida en términos individuales. Ahora queremos presentar las consecuencias de tal incorporación desde la perspectiva del hogar.

En Guasmo Sur se encontró un promedio de 1.6 miembros integrados al mercado laboral. Este coeficiente, superior a la unidad, es una primera indicación de la no generalización de lo que se puede denominar un ingreso familiar único, o sea de que un solo ingreso pueda garantizar la subsistencia del hogar en su conjunto. Esta constatación es importante ya que sugiere que el proceso reproductivo de la fuerza de trabajo no es un mero reflejo de la producción y que el ámbito reproductivo se configura también a base de lógicas propias. Dado que el promedio de miembros por hogar es cercano a seis personas, tenemos una relación de dependencia (entendida como el cociente entre el tamaño del hogar y el número de miembros del mismo con empleo remunerado) de 3.7. En este sentido, es interesante apreciar las diferencias entre los distintos tipos de familia: tal relación es de 4.0 en el caso de familias nucleares pero desciende a 3.5 en el caso de otro tipo de familias. Esto nos sugiere como la desnuclearización, en tanto que se opone a los efectos del ciclo vital familiar (en especial, en sus fases de procreación y desintegración), tiende a posibilitar una integración más numerosa al mercado laboral. Finalmente, es interesante observar tal integración diferenciando al

Cuadro 2.1

**Empleo principal por jefe y otros miembros del hogar
y según ocupación y nivel de precariedad laboral
(Porcentajes)**

	Jefe del hogar	Otros miembros	Total (N=265)
Asalariados de empresas privadas	22.4	22.9	22.6
Asalariados de micro-empresas	17.7	26.3	21.5
Empleados públicos	6.8	0.8	4.2
Trabajadores por cuenta propia	48.3	35.6	42.6
Trabajadores de servicios personales	3.4	12.7	7.5
Otros	1.4	1.7	1.6
Muy alta (PREC1<10)	31.3	63.6	45.7
Alta (10<PREC1<20)	28.6	17.8	23.8
Media (20<PREC1<30)	21.8	9.3	16.2
Baja (30<PREC1<40)	8.8	5.1	7.2
Muy baja (PREC1<40)	9.5	4.2	7.1

Fuente: Investigación realizada.

(a la) jefe(a) del hogar del resto de los miembros como se muestra en el Cuadro 2.1⁶.

Del mismo se puede apreciar que el empleo en el sector público y el trabajo por cuenta propia son ocupaciones donde predominan los jefes de hogar mientras el trabajo de prestación de servicios personales y el empleo en microempresas son ámbitos donde otros miembros del hogar tienen mayor presencia relativa. Las empresas privadas aparecen como un espacio donde no se estable-

⁶ En el 10.6% de los casos la jefatura del hogar ha recaído en el ama de casa y en el 13.5% en personas no incorporadas al mercado laboral. En estos últimos casos ha sido la propiedad de la vivienda la que ha legitimado tal posición. Obviamente, estos datos deben ser tomados con la debida precaución ya que son conocidos los prejuicios sociales y culturales en atribuir este papel a la mujer cuando existen hombres adultos en el hogar.

Empleos secundarios en el mercado de trabajo
(Porcentajes)

Rama de actividad, antigüedad laboral, días de trabajo semanales e ingresos	Trab. cuenta propia	Otras ocupaciones	Total (N=265)
Industria manufacturera	14.3	0.0	13.3
Construcción	42.9	0.0	40.0
Comercio, restaurantes y hoteles	7.1	0.0	6.7
Servicios sociales, comunales y personales	35.7	100.0	40.0
Menos de 1 año	7.1	0.0	6.7
De 1 a 5 años	71.4	100.0	73.3
De 6 a 10 años	14.3	0.0	13.3
Más de 10 años	7.2	0.0	6.7
Ningún día	14.3	0.0	13.3
1 día	21.4	100.0	26.7
2 días	42.9	0.0	40.0
3 y más días	21.4	0.0	20.0
Menos de S/6,000	35.7	100.0	40.0
De S/6,000 a S/8,000	7.1	0.0	6.7
De S/8,001 a S/12,000	21.4	0.0	20.0
De S/12,001 a S/20,000	28.6	0.0	26.7
Más de S/20,000	7.2	0.0	6.6

Fuente: Investigación realizada.

cen diferencias. Es decir las modalidades de proletarización (formal e informal) no parecen reforzar las jerarquías domésticas. Distinto es el caso en términos de precariedad donde se percibe claramente que la situación laboral de otros miembros del hogar es mucho más frágil que la de la de los jefes de hogar. En este sentido, el mercado laboral sí ratifica y legitima la jerarquía doméstica.

Como se señaló en el capítulo anterior, estos datos se refieren al empleo principal. Sin embargo, ya advertimos que pueden ha-

ber casos donde una misma persona desempeñe más de un trabajo remunerado o sea tenga una inserción múltiple en el mercado laboral. En Guasmo Sur se han detectado 15 casos que apenas representan el 5.7% de la fuerza de trabajo incorporada al proceso social de producción. Si bien en parte este bajo porcentaje se puede explicar por cierta subrepresentación que conlleva la técnica de investigación aplicada, sin embargo es producto también de que en las principales categorías ocupacionales (asalariados de empresas privadas y microempresas y trabajadores por cuenta propia) más del 80% de los trabajadores tenían jornadas laborales promedios (referidas a los tres últimos días que se trabajó) de más de ocho horas. Al respecto sobresalen los trabajadores por cuenta propia de los cuales el 21.2% habían alcanzado promedios superiores a las 12 horas. O sea, las posibilidades de desempeñar otro trabajo remunerado han estado limitadas por la poca disponibilidad de tiempo libre. En este sentido, resulta paradigmática la evidencia que obtuvimos en un estudio anterior sobre obreros textiles en tres empresas ubicadas en Quito. En dos de ellas encontramos que el 28.6% y el 41.7% de los obreros realizaban actividades laborales extrafabriles remuneradas. En cambio en la tercera empresa, la más moderna y tecnológicamente avanzada, tal porcentaje descendía drásticamente a 4.6%. Si bien los obreros de esta última firma eran más jóvenes y, por tanto, presumiblemente con menos cargas familiares, sus salarios monetarios eran inferiores. La principal causa se detectó en el hecho de que en esta tercera empresa operaba un sistema de cuatro turnos laborales que afectaba la disposición que los obreros tenían de su tiempo libre (Pérez Sáinz, 1986b, pp.39-41). Por consiguiente, a pesar de fenómenos como el apuntado, se puede decir —en términos generales— que los trabajadores formales —dado que la institucionalización y regulación de sus relaciones laborales establece una distinción más clara entre tiempo de trabajo y tiempo libre— tienen más posibilidades que los trabajadores informales para buscar otras inserciones en el mercado laboral. Pero, también este fenómeno puede acaecer en situaciones de extrema precariedad (en concreto, de alto subempleo en términos de horas laborales) que

conlleva la necesidad de una múltiple integración en la estructura productiva⁷.

Para el caso de Guasmo Sur, el Cuadro 2.2 nos refleja distintos aspectos de estas inserciones secundarias al mercado de trabajo. Antes que nada hay que señalar que la casi totalidad de los casos (14 de los 15) corresponden a trabajo por cuenta propia⁸. Construcción y servicios, en concreto de tipo personal, son las ramas de actividades donde se han concretado más este tipo de inserciones. Más del 80% de los casos reflejan situaciones donde este tipo de actividades se desarrolla recientemente, no más de cinco años. Este hecho induce a plantear como hipótesis que este fenómeno de realización de empleos secundarios estaría asociado al impacto de la crisis. Al respecto, recordemos que en el caso ecuatoriano los primeros síntomas de la presente coyuntura se manifestaron en 1981 y al año siguiente se puede decir que el país ya estaba plenamente instalado en la crisis. Por consiguiente, este fenómeno del empleo secundario expresaría la necesidad de complementar los ingresos principales ante el empuje inflacionario. Esta conclusión parece confirmarse —parcialmente— si se observan los montos obtenidos a través de la realización de este tipo de trabajos. Sin embargo, también hay un porcentaje significativo de casos donde el ingreso generado no tiene un carácter tan complementario. En estos casos se podría pensar en situaciones de transición laboral donde estas actividades secundarias tienden a prefigurarse como las principales.

Estas observaciones nos sugieren varias conclusiones de orden más genérico. Primero, se refuerza la tesis de la no generalización de un ingreso familiar único ya que no sólo hay hogares donde

⁷ Así, en el estudio que realizamos en el área de San Carlos Alto en Quito, en uno de los hogares seleccionado como caso de estudio encontramos a dos mujeres que desempeñan simultáneamente las siguientes ocupaciones: jornaleras en una hacienda localizada faldas arriba del Pichincha, jornaleras en un horno de ladrillos ubicado en uno de los barrios del sector, lavanderas y colaboraban —ocasionalmente— en el acarreo de materiales para la construcción de la vivienda que estaba erigiendo el dueño del lote de terreno donde vivían (Pérez Sáinz y Ribadeneira, 1987, p.73).

⁸ Esta ocupación era también predominante en el caso de los obreros textiles en Quito (Pérez Sáinz, 1986b, p.39). Igual fenómeno ha detectado Achío (1987, p.84) en su estudio sobre trabajadores fabriles en Costa Rica.

más de un miembro tiene que incorporarse al mercado de trabajo sino que hay casos donde una misma persona debe obtener más de un ingreso laboral. Segundo, este fenómeno de las inserciones secundarias supone que los trabajadores pueden estar sometidos a más de un proceso proletarizador y ocupar más de una posición ocupacional en la estructura productiva⁹. Si bien este hecho puede ser interpretado en términos de mayor control sobre la fuerza de trabajo cabe la lectura inversa. Es decir, tales trabajadores, diversificando su inserción en el mercado laboral, reducen los márgenes de su vulnerabilidad ante la violencia del capital en términos de su expulsión del proceso social de producción, o sea, de desempleo. De esta manera se refuerza la idea esbozada en el capítulo anterior, que la integración al mercado de trabajo no responde únicamente a la coerción y necesidades del capital sino que también debe explicarse en referencia a las lógicas de subsistencia que orientan a los trabajadores. Y, finalmente, hay que resaltar de nuevo la importancia que tiene el trabajo por cuenta propia en este tipo de empleo secundario. En este sentido es reveladora la evidencia empírica que contiene el sugerente estudio de Parodi sobre obreros sindicalizados de una empresa metalmeccánica en Lima. Además de mostrar la existencia de actividades por cuenta propia como medio de complementar los ingresos fabriles, especialmente en el caso de los migrantes serranos, lo más revelador es que cuando la empresa fue clausurada el grueso de los obreros (60.0%) se establecieron en actividades independientes y sólo el 31.7% reprodujeron, en otras empresas, su condición de obreros metalmeccánicos (Parodi, 1986, pp.96-103). Aquí, surge la idea que el trabajo por cuenta propia constituiría una especie de «utopía laboral» para los trabajadores urbanos incluso para los asalariados formales. En este sentido se ha afirmado «...que la naturaleza de la estructura del mercado de trabajo en las ciudades de América Latina es tal que una parte considerable de la población trabajadora no tiene ni las condiciones ni la actitud mental para formar las bases de instituciones colectivas para reglamentar las con-

⁹ Al respecto Portes y Walton (1981, p.105) han señalado que los obreros pueden alternar entre ocupaciones formales e informales y que, en este sentido, tal atributo remite a la estructura económica y no a los individuos.

diciones y reivindicaciones del trabajo, propias de los movimientos obreros 'clásicos» (Peattie, 1979, p.120)¹⁰.

Un segundo tipo de recursos que el hogar puede intentar movilizar tiene que ver con la obtención de ingresos cuyo origen no es laboral. Este fenómeno expresa un claro intento por parte del hogar de procurar su subsistencia fuera del mercado de trabajo, o sea estamos ante una lógica de desproletarización si bien se mantiene aún dentro de un contexto mercantil. En nuestro caso de estudio se detectó que el 14.7% de los hogares habían percibido, durante el último mes, al menos uno de este tipo de ingresos. El Cuadro 2.3 nos muestra las principales características de los mismos.

Antes que nada hay que señalar que los ingresos que tienen mayor peso son las ayudas monetarias de particulares —en gran parte de origen familiar— que representan el 68.0% del total de los casos detectados¹¹. Por el contrario, las transferencias estatales y otros ingresos constituyen el 20.0% y el 12.0%, respectivamente¹². En relación a las transferencias estatales, en los casos que reflejan pensiones de jubilación o por incapacidad laboral, hay que señalar que estamos ante un ingreso que puede ser interpretado como un salario indirecto por lo que, en estas situaciones, el efecto desproletarizador es más mitigado. Resalta el hecho de la ausencia de arriendos que en algunos contextos suelen constituir el principal rubro de este tipo de ingresos. Así, en nuestro estudio sobre San Carlos Alto en Quito encontramos que el 32.0% de los hogares arrendaban piezas y cuartos a otros moradores de este sector¹³. De hecho, esta diferenciación rebasaba su dimensión pu-

¹⁰ Por su parte, Piña (1981, p.51) ha interpretado el prestigio del trabajo independiente en términos de lo que denomina «maraña ideológica» la cual, basándose en el consumo enajenante y el individualismo, conforma la cotidianidad en el mundo informal.

¹¹ Estos ingresos serán de nuevo considerados como recurso movilizado a través de redes de apoyo y solidaridad.

¹² En la categoría residual están incluidos los ingresos por capital referidos a aquellos hogares donde algún miembro posee una microempresa.

¹³ Hay que aclarar que el crecimiento de Quito, debido al impacto del «auge» petrolero en la década de los setenta, ha llevado a la aparición y desarrollo de barrios marginales. Ante la saturación del tugurio en el Centro Histórico, estos barrios aparecen como espacios de asentamiento para un número creciente de arrendatarios (Carrión, 1987, pp.182-185).

ramente habitacional y se erigía en una fractura social importante de este sector que se expresaba incluso en la participación en los comités barriales, espacios de presencia casi exclusiva de los propietarios de vivienda, los viejos moradores de San Carlos Alto (Pérez Sáinz y Ribadeneira, 1987, pp.39 y 51-53). Por el contrario, en el caso de Guasmo Sur encontramos que la casi totalidad de los hogares como veremos en el próximo capítulo son propietarios de las viviendas que habitan.

En términos de antigüedad se observa del Cuadro en cuestión diferencias entre las ayudas y las otras dos categorías de ingresos. Aquéllas se perciben, en su gran mayoría, desde hace no más de cinco años. O sea, estamos ante situación similar a la de ingresos por empleo secundario por lo que en este caso también se puede formular la hipótesis de la asociación de la obtención de este tipo de ingresos con los efectos inflacionarios de la actual crisis. Por el contrario, transferencias estatales y otros ingresos se perciben —en su mayoría— desde hace más de diez años. Es decir, la percepción de estos ingresos reflejan una lógica de subsistencia más estructurada. Estas apreciaciones se confirman al observar los montos obtenidos. Las ayudas expresan ingresos de naturaleza más bien complementaria mientras que en los otros dos casos se perciben ingresos que parecen tener un peso importante en el presupuesto del respectivo hogar.

Si bien este tipo de ingresos muestra que el hogar busca autonomizarse de la dependencia del mercado laboral a través de lógicas desproletarizadoras, el logro de la reproducción de la fuerza de trabajo suele suponer la movilización de recursos no monetarios. En este caso estamos ante un fenómeno que cuestiona más radicalmente el proceso de proletarianización ya que supone cierta desmercantilización del hogar¹⁴. Al respecto, la primera expresión

¹⁴ Esta desmercantilización puede ser interpretada —a la inversa— en términos de funcionalidad para el capital ya que supone que exime al mismo de asumir ciertas dimensiones de la reproducción de la fuerza de trabajo. En este sentido se puede argumentar que estos recursos mercantiles inciden sobre la tasa de plusvalor ya que afectan el nivel salarial relativo. Sin embargo, esta incidencia tiene un carácter extraeconómico como puede ser el caso de factores políticos o ideológicos que también determinan tales niveles. En este sentido pensamos que no se pueda hablar de plus-trabajo generado en la esfera reproductiva y susceptible de ser apropiado —al menos— que él mismo se abstraiga a través del intercambio.

Cuadro 2.3

**Ingreso de origen no laboral por tipo
y según antigüedad e ingresos
(Porcentajes)**

	Transf. estatal	Ayudas	Otros	Total (N=25)
Menos de 1 año	0.0	29.4	20.0	24.0
De 1 a 5 años	33.3	47.1	20.0	40.0
De 6 a 10 años	0.0	17.6	0.0	12.0
Más de 10 años	66.7	5.9	60.0	24.0
Menos de S/6,000	0.0	88.2	20.0	64.0
De S/6,000 a S/8,000	0.0	0.0	0.0	0.0
De S/8,001 a S/12,000	0.0	0.0	20.0	4.0
De S/12,001 a S/20,000	66.7	5.9	20.0	16.0
Más de S/20,000	33.3	5.9	40.0	16.0

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro 2.4

**Actividades de autosubsistencia por tipo y según antigüedad
y número de personas que participan
(Porcentajes)**

	Sembrios	Pesca	Cria	Constr. vivienda	Confec- ropa	Otros (N=184)	Total
Menos de 1 año	0.0	0.0	3.4	16.7	5.4	0.0	6.5
De 1 a 5 años	90.9	50.0	56.2	78.6	59.5	100.0	64.1
De 6 a 10 años	0.0	0.0	34.8	4.7	18.9	0.0	21.7
Más de 10 años	9.1	50.0	5.6	0.0	16.2	0.0	7.7
1 persona	80.0	50.0	85.4	85.7	86.5	100.0	84.7
2 personas	20.0	0.0	10.1	14.3	10.8	0.0	11.5
3 personas	0.0	50.0	1.1	0.0	0.0	0.0	1.6
4 y más personas	0.0	0.0	3.4	0.0	2.7	0.0	2.2

Fuente: Investigación realizada

que debemos apuntar de este fenómeno es la del propio trabajo doméstico, elemento crucial en la reproducción de la capacidad laboral. En este sentido, debemos recordar la peculiaridad de esta mercancía. Primero, se distingue del resto por estar incorporada al ser humano por lo que su producción es sinónimo de gestación de seres humanos; algo que, dadas las condiciones que viabilizan al intercambio mercantil generalizado, escapa al control de los capitales particulares. Segundo, la reproducción de la fuerza de trabajo no se limita a la posibilidad de obtener medios de consumo necesario. El uso efectivo de la mayoría de estos medios requiere una serie de actividades que adopta la forma de servicios personales. El hecho que tales servicios suponen procesos laborales simples, o sea con un grado de cooperación reducido, hace difícil el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Ante tales condiciones los capitales particulares encuentran grandes dificultades en proveer estos servicios necesarios para la reproducción de la capacidad laboral. Finalmente, hay que señalar que la reproducción de esta mercancía no se limita únicamente a aquella de la que hacen uso efectivo los capitales. La fuerza de trabajo no siempre se encuentra incorporada al proceso social de producción. Los casos más reveladores al respecto lo constituyen la capacidad laboral potencial (menores de edad no integrados aún al mercado de trabajo) o caduca (trabajadores retirados). También en estas situaciones la fuerza de trabajo debe ser reproducida aunque no contribuya al proceso de valorización. Por consiguiente, las peculiaridades de esta mercancía conllevan a que el trabajo doméstico no sea abstraído y permanezca concreto; un hecho que niega el valor de cambio realzando el valor de uso. Pero, a la vez, supone que el hogar se erige en un elemento co-constitutivo de la relación capital.

Sin embargo, queremos centrar nuestra atención sobre otros dos tipos de recursos no mercantiles: la realización de actividades de autosubsistencia y la inserción del hogar en las denominadas redes de intercambio no mercantil con fines de apoyo y solidaridad.

En cuanto a las primeras, encontramos que en Guasmo Sur el 71.8% de los hogares había realizado alguna actividad de autosubsistencia en los últimos seis meses. O sea, estamos ante un fenómeno bastante generalizado. De estas actividades, la cría de ani-

males representaba el 48.4% de los casos detectados. También construcción o mejora de vivienda (21.8%) y confección de ropa (20.1%) aparecían como actividades relevantes. El Cuadro 2.4 nos muestra, en términos de antigüedad, que en la mayoría de los casos estas actividades no comenzaron a realizarse antes de cinco años. De nuevo, se posibilita formular la hipótesis de su asociación con el impacto de la crisis. Sin embargo, no hay que soslayar que en cría de animales y confección de ropa hay un porcentaje no despreciable de casos donde estas lógicas de subsistencia están más estructuradas. En cuanto a la participación laboral, en la gran mayoría de las situaciones es sólo una persona quien ejecuta estas tareas. Si bien se puede presumir que tal persona es el ama de casa no obstante es aconsejable diferenciar por actividades. Así, en el caso de San Carlos Alto detectamos que la cría de animales y la confección de ropa eran ámbitos claramente femeninos mientras que la construcción y mejora de viviendas eran realizadas por hombres¹⁵. Los cultivos aparecían como un espacio mixto donde las diferencias de género tendían a difuminarse. Por otro lado, sobresalió la poca participación de menores de edad en las actividades de autosubsistencia; un hecho que hemos atribuido a la dedicación a actividades escolares y a la importancia que se otorga a la educación en los medios populares como el principal mecanismo de ascenso y promoción social (Pérez Sáinz y Ribadeneira, 1987, p.51.).

Este fenómeno de realización de actividades de autosubsistencia revelaría —en nuestra opinión— tres hechos importantes. Primero, como ya hemos señalado expresa una desmercantilización del hogar que no sólo contradice el proceso de proletarianización sino que cuestiona uno de los elementos básicos de la relación capital: el valor de cambio¹⁶. Sin embargo, este cuestionamiento de

¹⁵ Hay que tener cuidado en atribuir *a priori* significados de género a estos espacios. En un trabajo reciente que hemos realizado en el área metropolitana de San Salvador (El Salvador) sobre la participación de la mujer en la sobrevivencia cotidiana, encontramos que en una de las comunidades estudiadas la participación femenina en tareas de construcción y mejora de vivienda era significativa.

¹⁶ Portes y Walton (1981, pp.88-91) han caracterizado a las redes de subsistencia como una expresión de informalidad. Como sugerimos en el capítulo anterior pensamos que el término de informalidad, en tanto que lógica de subsistencia, debería limitarse a la inserción al mercado laboral por lo que su aplicación para caracterizar recursos no monetarios confunde más que clarifica.

be ser dimensionado en función del impacto efectivo de estas actividades en la reproducción de la fuerza de trabajo¹⁷. Segundo, la realización de este tipo de actividades nos muestra las potencialidades del hogar que no se reduce a un mero espacio de reproducción de valores de uso, en especial de reposición de la capacidad laboral, sino también de producción de tales valores. Es decir, el hogar tiene potencialidad productiva. Y tercero, cierto tipo de actividades (en nuestro caso, sembríos, pesca y recolección de mariscos y cría de animales) insinúan la presencia del campo en la ciudad e invitan a la formulación de la tesis de la «rurualización» de espacio urbano. Sin embargo, al respecto hay que tener cuidado y diferenciar —al menos— dos tipos de situaciones. Por un lado, aquéllas donde los hogares son de recién migración (o, más claramente, personas aisladas que emigran temporalmente) y donde parecería que sí tiene sentido pensar en términos de prolongación y persistencia de lógicas rurales en la ciudad. Además, en este sentido, hay que tener en cuenta que la ciudad no es el destino inevitable y último de todo proceso migratorio ya que éste puede inscribirse más bien en «estrategias» de reproducción de la condición rural (Roberts, 1978, p.103)¹⁸. Y por otro lado, estarían aquellas situaciones donde, al contrario, los hogares han diseñado lógicas de inserción residencial permanente. En estos casos, pensamos que si bien, formalmente, tales actividades mantienen una apariencia rural su contenido se ha redefinido drásticamente. Las mismas constituyen lógicas de integración al medio ciudadano por lo que su contenido sería fundamentalmente urbano¹⁹.

Si las actividades de autosubsistencia nos muestran al hogar orientado hacia sí mismo —organizando internamente sus recursos— el otro recurso no mercantil, las redes de apoyo y solidaridad, nos expresa los nexos no monetarios del hogar con otros

¹⁷ Así, en nuestro caso, tal impacto en términos de alimentación parecería ser insignificante. Por el contrario, en términos de vestimenta adquiriría cierta relevancia.

¹⁸ Al respecto hay que señalar el estudio ya clásico de Arizpe (1982) sobre el fenómeno de la «migración por relevo» que detectó en Santiago Toxi (México) y que explica en términos del ciclo doméstico en familias al menos con cuatro hijos y que persiguen su reproducción social como campesinos.

¹⁹ Esta perspectiva de entender la relación de los pobladores con la ciudad en términos de «adaptación positiva» ha sido postulada por Lobo (1984).

**Redes por tipo y según recursos, «centrismo» y frecuencia
(Porcentajes)**

	Fami- liares	Veci- nales	Amistad	Compa- drazgo	Otros	Mixtas	Total (N= 121)
Alimentos	29.5	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	22.3
Ropa y calzado	21.6	60.0	31.3	25.0	28.6	0.0	24.8
Construcción de vivienda	11.4	0.0	6.3	0.0	0.0	100.0	9.9
Dinero	21.6	0.0	0.0	0.0	28.5	0.0	17.4
Cuidado de niños	8.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	6.6
Obtención de trabajo	4.5	40.0	62.4	75.0	14.3	0.0	16.5
Otros	3.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5
Ama de casa	71.6	40.0	31.3	25.0	57.1	0.0	62.0
Otras personas	22.7	20.0	68.7	75.0	42.9	100.0	32.2
Mixtas	5.7	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.8
Ninguna vez	18.2	100.0	43.8	75.0	28.5	100.0	28.1
1 vez	22.7	0.0	37.5	25.0	28.5	0.0	24.0
2 veces	34.1	0.0	12.5	0.0	28.5	0.0	28.1
3 ó más veces	25.0	0.0	6.2	0.0	14.5	0.0	19.8

Fuente: Investigación realizada

entornos. En nuestro caso de estudio el alcance de este fenómeno es más limitado ya que se detectó que sólo 39.4% de los hogares estaban insertos al menos en una red a través de la cual habían recibido alguna ayuda en los últimos dos meses²⁰.

Del Cuadro 2.5, que muestra las principales dimensiones de es

²⁰ Es importante señalar que la encuesta no es el instrumento de investigación más adecuado para abordar esta problemática por lo que es muy probable que nuestros datos subrepresenten este fenómeno. El uso de técnicas de carácter etnográfico nos mostraría una mayor incidencia del mismo. Sin embargo, la información recabada es suficiente para analizar las principales dimensiones de esta problemática y formular reflexiones de orden teórico.

te fenómeno, hay que señalar —antes que nada— que son las redes de naturaleza familiar las de mayor peso representando el 72.7% del total de casos encontrados. Este resultado parece ser congruente con lo encontrado por Lomnitz, en su clásico estudio de redes en la Cerrada del Cóndor en Ciudad de México, donde mostró que la base más común de las redes era el parentesco. No obstante, al respecto esta autora señaló que el tipo de familia era un factor importante en la configuración de la modalidad de red sobre todo en el desarrollo de otras que las de parentesco, en concreto las de tipo vecinal. Así, «...si un núcleo familiar es pequeño existe la tendencia a ampliar la red mediante la inclusión de vecinos con quienes se establecen relaciones de compadrazgo. En general, las familias compuestas son más abiertas que las extensas; las familias nucleares que las integran están menos controladas y pueden conectarse con vecinos, a través de relaciones diádicas. Todos estos matices de reciprocidad se traducen por graduaciones en la escala de confianza; por ejemplo, dentro de una red mixta, los favores que implican mayor intimidad (préstamos de ropa o de comida preparada) se intercambian entre parientes y no entre los vecinos» (Lomnitz, 1987, p.161).

Como se puede observar del Cuadro en cuestión, en Guasmo Sur hay cuatro tipos de recursos que son movilizados con mayor frecuencia. El de mayor movilización es la ropa y el calzado. También tiene gran importancia la alimentación que, en ciertos casos, reflejan nexos con familiares en áreas rurales mostrando así continuidad y no ruptura entre el campo y la ciudad. El tercer recurso, al cual ya nos referimos como ingreso no laboral, en importancia es el dinero²¹. Por último, la obtención de trabajo aparece como otro tipo de ayuda relevante. Este recurso nos muestra la importancia que juegan las redes en el acceso en el mercado laboral constituyéndose en referentes que se oponen a la atomización que el capital trata de imponer cuando la fuerza de trabajo se incorpora al proceso social de producción. En relación a este tipo de ayuda cabe resaltar también que este recurso es el de mayor

²¹ Señalamos que el número de casos detectados de ayudas monetarias en términos de redes es mayor que en relación a otros ingresos, debido a que el período de tiempo considerado en aquella es mayor que respecto a éstos.

importancia en redes basadas en la amistad o en el compadrazgo lo que insinúa que han sido los hombres los principales beneficiados de este tipo de ayuda²². Añadamos que destaca la poca importancia que revela el cuidado de niños, un hecho que pensamos está asociado a la poca incidencia que refleja las redes basadas en la vecindad²³.

Otro aspecto que se refleja en el Cuadro 2.5 es lo que denominamos como «centrismo» de las redes, o sea quién(es) recibe(n) las ayudas. Al respecto, Lomnitz ha diferenciado entre relaciones diádicas focalizadas en una sola persona (redes egocéntricas) de aquéllas donde hay un intercambio generalizado y no privilegiado en torno a única persona (redes exocéntricas) (Lomnitz, 1987, p.140). En nuestro caso hemos intentado una aproximación de tipo más cualitativo al diferenciar al ama de casa del resto por el papel crucial que juega aquélla en el proceso reproductivo y que la erige —en muchos casos— en la «ordenadora» principal de las lógicas de subsistencia. En efecto, como se puede apreciar del Cuadro en cuestión, la gran mayoría de las redes —en especial las familiares que como hemos visto son las de más importancia— son manejadas por el ama de casa. Las que escapan a este control son las de amistad y las de compadrazgo que justamente —como señalamos anteriormente— parecerían que corresponden a espacios de predominio masculino.

El último aspecto que recoge este Cuadro tiene que ver con la frecuencia de recepción de ayudas. Aspecto que junto al «centrismo» nos pueden dar una aproximación al tema de la solidez de las redes. En este sentido resalta la menor fragilidad de las familiares respecto del resto.

²² Roberts (1978, p.129) ha enfatizado el papel de las redes que movilizan este tipo de recursos en el funcionamiento de lo que denomina como «sector de pequeña escala» y que es equivalente al sector informal. Y, en situaciones de alta precariedad laboral se ha señalado que este tipo de redes son en sí más importantes que los propios trabajos obtenidos a través de ellas (Raczynski, 1988, p.7).

²³ Es tal vez en este sentido que ha afectado más la subrepresentación a la que hemos hecho referencia. Sin embargo, hay que señalar que en Ecuador el Estado ha invadido esta dimensión del proceso reproductivo mediante la institucionalización de las denominadas «madres cuidadoras». Estas son mujeres residentes en barrios populares que cuidan de hijos de vecinas que por razones —normalmente— laborales se ausentan durante el día. Por este servicio, el Ministerio de Bienestar Social les retribuye una cierta cantidad de dinero.

El principio que regula este tipo de intercambios es el de la reciprocidad. Esto supone, por un lado, la ausencia de todo referente de equivalencia ya que implicaría la transmutación de estos intercambios en mercantiles, un proceso que llevaría a que el dinero se erigiera en el equivalente general. Pero, por otro lado, implica también que la reciprocidad se diferencia de la redistribución de excedentes que suele implicar relaciones de asimetría. O sea, las redes suponen situaciones de similitud en términos de necesidades reproductivas. En este sentido Lomnitz, refiriéndose a relaciones de tipo diádico, ha señalado que la intensidad del intercambio recíproco viene condicionado por cuatro factores: distancia social, distancia física, distancia económica y distancia psicológica. Es en términos de esta última que se define la confianza la cual «...implica familiaridad (cercanía social), oportunidad (cercanía física) y conocimiento de las mutuas necesidades y carencias (cercanía económica)» (Lomnitz, 1987, pp.142-143). Es decir, surgen y se desarrollan relaciones de tipo horizontal²⁴. En cambio cuando la distancia se agranda, debido a que algún actor de la red accede a un mayor número de recursos, se crea una situación de desequilibrio que erosiona la confianza. Para esta autora esta situación puede resolverse a través de tres patrones diferentes de acuerdo a distintos niveles de urbanización. El primero es el que denomina como «patrón rural» implica cierta redistribución de recursos excedentes y que Lomnitz, para el caso mexicano, relaciona con la ideología del «cuatismo». El segundo es la emergencia del «cacique»; o sea, estamos ante la figura del intermediario político y del fenómeno del clientelismo²⁵. Y, finalmente,

²⁴ Esta solidaridad está bellamente plasmada en esa «crónica» sobre la señora Ana, una moradora de una población de Santiago, cuando «...empezó a asistir a las reuniones semanales de la olla y a algunas asambleas con gente de otros sectores; supo que no estaban solos, que en torno a muchas ollas comunes se agrupaban cientos de familias unidas por la misma necesidad y el mismo desafío. Pero el lazo que las mantenía juntas iba mucho más allá de las amarras del hambre: la olla no era sólo un lugar que permitía comer, sino también donde se ampliaba generosamente el horizonte de todos, permitiéndoles ver el presente y pensar el futuro de un modo distinto» (Piña, 1987, p.98).

²⁵ Justamente, desde esta perspectiva analítica y en relación a Guayaquil, se enmarca el excelente estudio de Menéndez-Carrión (1986).

cuando tal acceso a mayores recursos se traduce en un cambio del modo de vida se produce un distanciamiento de tal actor de la red ya que —según Lomnitz— «...cuando una familia posee seguridad económica suficiente, no le conviene integrarse a una red ya que no puede ofrecerle más de lo que ya tiene. Por la misma razón, es necesario que los integrantes de la red se interesen por la igualdad económica mutua, puesto que el auge económico de un miembro significará su alejamiento de la red» (Lomnitz, 1987, pp.170-171)²⁶.

Por consiguiente, el desequilibrio y la pérdida de confianza llevan a menor intensidad en la reciprocidad y/o a que ésta deje de sustentarse en relaciones de tipo horizontal y permita la constitución de relaciones verticales de control social y político. Pero también cabe que la reciprocidad se vea afectada por causas opuestas. En situación de escasez extrema, cuando el nivel de movilización de recursos se sitúa por debajo de un mínimo, la solidaridad también se deteriora aflorando los conflictos (Piña, 1981, p.38). Esto parecería ser evidente, hoy día, con la actual crisis donde se perciben dos tipos de tendencias opuestas: por un lado, se buscan reforzar lazos de solidaridad y las redes pueden alcanzar cierta institucionalidad organizativa, como hemos señalado anteriormente; y, por otro lado, la creciente escasez de recursos conlleva también un recrudescimiento de la competencia y la búsqueda de soluciones más personalistas.

Proletarización: una visión global

La existencia de estas múltiples facetas del proceso reproductivo de la fuerza de trabajo lleva a reconsiderar el problema de la

²⁶ Sin embargo, en relación a esta tercera situación hay que tener cuidado con enmarcar la reciprocidad dentro de una lógica estrictamente utilitaria en términos materiales. Uno de los casos de estudio de San Carlos Alto mostraba una red familiar donde una moradora era ayudada de manera regular por hijos que habían adquirido una situación socioeconómica más alta. Si bien estas ayudas pueden ser interpretadas en términos de distribución ya que tales hijos no obtenían ninguna reciprocidad material de su madre, sin embargo pensamos que el otorgamiento de esos bienes jugaba una función de mantenimiento de los lazos de filiación. O sea, había reciprocidad pero no de carácter material sino simbólica (Pérez Sáinz y Ribadeneira, 1987, p.88).

dependencia del mercado laboral y, por tanto, del control de la capacidad laboral por el capital en términos del proceso proletarización. Así, sólo 36 hogares (que representan el 21.2%) dependen de ingresos laborales. De éstos, apenas 22 (o sea, el 12.9% del total de los 170 hogares) pueden garantizar su proceso reproductivo material con un único ingreso de origen laboral. Este fenómeno de la no generalización del ingreso familiar único afecta a las distintas modalidades de proletarización, incluidos los asalariados formales. Así, en nuestro anterior estudio sobre obreros fabriles de la rama del textil en Quito (que además todos ellos eran sindicalizados lo que les confiere la condición de trabajadores formales por excelencia) apenas el 20.4% percibían un ingreso que se podía considerar como salario familiar ya que por sí solo garantizaba la reproducción de su capacidad laboral y la de su respectivo hogar (Pérez Sáinz, 1986b, p.84)²⁷. Este hecho está relacionado a lo argumentado en el capítulo anterior en términos de la contradicción que afecta al proceso de valorización materializado por el modo de industrialización sustitutivo de importaciones que requiere de la subremuneración de la fuerza de trabajo, entre otras cosas, para viabilizar tal proceso valorizador.

Por consiguiente, dado que no se puede hablar de la generalización de un ingreso familiar único de origen laboral, no se puede postular que el ámbito reproductivo es un mero reflejo del momento de la producción sino que se constituye también a partir de las lógicas de subsistencia. Esta especificidad propia que adquiere el momento reproductivo implica la necesidad de desarrollar la comprensión dialéctica del proceso de proletarización que ya planteó el tema de la precariedad. En este sentido, queremos mostrar una visión de este proceso a base de distintos momentos que transitan desde la estructura productiva al ámbito de la reproducción de la fuerza de trabajo.

Un primer momento se refiere a la proletarización individual en términos del empleo principal lo cual supondría, en nuestra opinión, tomar en cuenta dos dimensiones. Por un lado, tendría-

²⁷ En este mismo sentido, Parodi (1986, pp.95-109), en su caso de estudio sobre obreros fabriles, también sindicalizados, llega a la conclusión —que da título a su libro— que «...ser obrero, es algo relativo».

mos la incorporación —en términos ocupacionales— de la capacidad laboral a la estructura productiva para contribuir al proceso de valorización. En términos de tal contribución propondríamos la siguiente escala. En primer lugar, se ubicarían los asalariados subsumidos por capitales particulares y que corresponden a la situación clásica. Los asalariados de las microempresas se localizarían a un nivel inferior ya que su contribución es a procesos con niveles de acumulación reducida o no ampliada. En tercer lugar, ubicaríamos a los empleados públicos que tendrían una contribución indirecta puesto que, aunque no generan plusvalor, gracias a su plustrabajo el Estado provee toda una serie de condiciones generales de la producción que hacen factible el proceso de valorización de capitales particulares²⁸. Los trabajadores por cuenta propia tienen también una contribución indirecta pero su condición de no asalariados implica otra serie de mecanismos menos inmediatos de apropiación de su plustrabajo²⁹. Finalmente, nos parece que los trabajadores que prestan servicios personales son los que tienen una contribución más indirecta al proceso de valorización. Junto a esta primera dimensión habría, por otro lado, que tomar en cuenta la precariedad laboral que afecta a cada trabajador(a) específicamente. De esta manera se incluiría en el análisis el grado de integración a la estructura productiva, dimensión que —a su vez— lleva implícita una perspectiva diacrónica sobre este fenómeno. Por consiguiente, contribución al proceso de valorización y precariedad laboral del empleo principal nos proveería una primera visión del proceso de proletarianización.

Hemos visto en el apartado anterior que un(a) mismo(a) trabajador(a) puede tener más de una inserción en el mercado laboral. Por consiguiente, pensamos conveniente considerar también al empleo secundario calificado igualmente en términos de su contri-

²⁸ Como ya señalamos en el capítulo anterior habría que diferenciar dentro de esta categoría ocupacional a los trabajadores de las empresas públicas de la burocracia propiamente dicha ya que la contribución de aquéllos, a la valorización de capitales particulares, es menos indirecta que la de ésta.

²⁹ También tomando en cuenta distinciones señaladas en el capítulo anterior, se debería diferenciar dentro de este conjunto de trabajadores aquéllos que están subsumidos por algún capital particular (y por tanto, asalariados de manera indirecta) de los que aparecen como independientes.

bución al proceso de valorización y de la precariedad laboral que lo afecta. De esta manera, se podría tener una segunda visión del proceso de proletarización que tomaría en cuenta la totalidad de las inserciones en el mercado laboral reflejándose así la proletarización individual total.

Finalmente, hemos visto que es generalizado que más de un miembro del hogar se incorpore al mercado de trabajo ante la insuficiencia de ingresos. Esto supone que en el hogar suele confluir más de un tipo de inserción laboral³⁰. En este sentido, una visión del proceso de proletarización desde el momento reproductivo debería tomar en cuenta esta posible heterogeneidad y reflejarla. Esta es la tercera visión que proponemos³¹.

Tomando en cuenta todas estas observaciones, en el Cuadro 2.6 presentamos una visión global del proceso proletarizador de acuerdo a estas tres perspectivas³². Como se puede apreciar del mismo, en términos de empleo principal observamos que el grueso de la fuerza de trabajo se ubica en niveles bajos y medio de proletarización. Tal situación apenas varía en términos del segundo índice que nos refleja la proletarización individual total. La principal razón de esta persistencia radica en la poca incidencia, en nuestro caso de estudio, del fenómeno de las inserciones secundarias en el mercado laboral. Sin embargo, se insinúa ya una tendencia hacia la desproletarización, la cual se confirma en relación al tercer índice, el que expresa la proletarización del hogar. En efecto, casi la mitad de los casos se ubican en el nivel más bajo y más de tres cuartos de los hogares se caracterizan por su poca o muy poca proletarización. Este fenómeno de desproletarización se confirma al comparar los promedios de los tres índices utilizados. Así el referido al empleo principal (71.0) expresa un nivel medio mientras que el de proletarización total individual (69.9) y, sobre todo, el de proletarización del hogar (61.2) corresponden al nivel bajo.

³⁰ Esto implica las dificultades de caracterizar socialmente a los hogares de manera unívoca (hogares obreros, informales, etc.).

³¹ Obviamente esta visión recoge apenas uno de los aspectos de las lógicas de subsistencia y sería necesario relacionar el proceso proletarizador con otras dimensiones del proceso reproductivo.

³² La construcción de cada uno de los tres índices puede ser consultada en el anexo metodológico.

Cuadro 2.6

**Proletarización por empleo principal,
total individual y del hogar según niveles
(Porcentajes)**

	Empleo principal (N=265)	Total individual (N=265)	Hogar (N=170)
Muy bajo (PROL < 60)	29.4	31.0	48.8
Bajo (70 < PROL < 60)	20.8	22.3	30.6
Medio (70 < PROL < 80)	29.4	28.7	15.9
Alto (80 < PROL < 90)	15.9	14.0	4.7
Muy alto (PROL > 90)	4.5	4.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0

Nota: PROL expresa indistintamente los tres índices: proletarización por empleo principal (PROL1), proletarización total individual (PROLTOT) y proletarización del hogar (PROLHOG). Para la construcción de estos índices consúltese el anexo metodológico.

Fuente: Investigación realizada

Cuadro 2.7

**Proletarización del hogar por ingresos no laborales,
actividades de autosubsistencia y redes
(Porcentajes, coeficientes)**

	Ingresos no laborales		Activ. autosubs.		Redes	
	%	Coef.	%	Coef.	%	Coef.
Muy bajo (PROLHOG 60)	44.0	0.13	53.3	0.78	49.2	0.40
Bajo (60 PROLHOG 70)	40.0	0.19	26.2	0.62	35.8	0.46
Medio (70 PROLHOG 80)	8.0	0.07	16.4	0.74	10.5	0.26
Alto (80 PROLHOG 90)	8.0	0.25	4.1	0.63	4.5	0.38
Muy alto (PROLHOG 90)	0.0	—	0.0	—	0.0	—
Total	100.0	0.15	100.0	0.72	100.0	0.39

Fuente: Investigación realizada.



Además este fenómeno desproletarizador se ve acompañado de una tendencia hacia la concentración, en especial en el nivel más bajo; es decir, se podría decir que en la esfera reproductiva —al menos en este caso— operan procesos de homogenización que tienden a relativizar las diferencias establecidas en otros ámbitos.

Este fenómeno de desproletarización se puede también apreciar si tomamos en cuenta otras dimensiones del proceso reproductivo ya que, sobre todo en términos de realización de actividades de autosubsistencia, el número de hogares que han logrado cierta autonomización respecto del mercado laboral es significativo. (Casi tres cuartas partes en el caso de tales actividades como pudimos apreciar en el apartado anterior). En este sentido pensamos que es pertinente ver qué relaciones se detectan entre niveles de proletarización y movilización de recursos distintos del empleo remunerado. El Cuadro 2.7 nos permite llevar a cabo tal ejercicio³³. Del mismo se observa, en primera instancia, que la mayoría de los hogares que movilizan alguno de estos tres tipos de recursos se localizan en los niveles bajos. Esta apreciación sugeriría que a menor proletarización mayor movilización de estos tipos de recursos, los cuales tendrían mayor peso e importancia en la reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, esta observación debe ser matizada. Para ello resulta más pertinente analizar las columnas referidas a los coeficientes. Los mismos nos expresan la relación entre número de hogares de un determinado nivel que movilizan el tipo de recurso en cuestión y el total de hogares que componen tal nivel de proletarización. Así, un coeficiente igual a la unidad supone que todos los hogares de ese nivel han logrado movilizar tal recurso mientras que un coeficiente nulo expresa la situación inversa, o sea que ningún hogar ha movilizado ese recurso. Al respecto, se puede formular varias observaciones de acuerdo a cada nivel de proletarización. Así, los hogares situados en el nivel más bajo se caracterizan por una mayor movilización de recursos no mercantiles; parecería, por tanto, que este tipo de

³³ Este análisis se puede refinar cualificando con base en distintas dimensiones a los ingresos de origen no laboral (antigüedad de su recepción, frecuencia de su obtención, monto percibido), actividades de autosubsistencia (antigüedad de relación, participación laboral) y redes (frecuencia de recepción de ayudas, «centrismo»). De esta manera se podría tener una mejor aproximación a la incidencia de estos recursos al proceso reproductivo.

recursos juega un papel no desdeñable en la reproducción de este conjunto de hogares. El caso opuesto lo encontramos en el nivel alto donde los ingresos de origen no laborales son el recurso de mayor incidencia; es decir, este tipo de hogares resultan ser los más monetizados. Por consiguiente, habría que matizar lo señalado anteriormente en términos que a menor proletarización sólo mayor movilización de recursos no mercantiles. No obstante, esta afirmación se cumple comparando los niveles más opuestos ya que en relación a los intermedios observamos que en el caso de nivel bajo se privilegian las redes pero también los ingresos de origen no laboral, mientras que en aquellos hogares localizados en el nivel medio son las actividades de autosubsistencia las que tienen mayor incidencia.

Por consiguiente, además de las redefiniciones que implica la existencia de distintas modalidades de proletarización y de las consecuencias que supone el fenómeno de precariedad laboral, el proceso proletarizador se ve también afectado por la existencia de lógicas de subsistencia que estructuran al proceso de reproducción de fuerza de trabajo. Estas suponen, en primer lugar, que el proceso proletarizador se ve cuestionado —en términos de su efecto atomizador sobre los trabajadores— por la configuración del hogar (y aún más en otros espacios más colectivos como la vecindad o el barrio) como ámbito de subsistencia. Segundo, la obtención de ingresos de origen no laboral, si bien mantiene el proceso reproductivo dentro de lógicas económicas, supone cierta autonomización del hogar respecto de la dependencia del mercado laboral. O sea, se opera una cierta desproletarización. Y tercero, tal desproletarización adquiere un significado más radical mediante la movilización de recursos no mercantiles ya que la realización de actividades de autosubsistencia y la inserción en redes cuestionan uno de los principios de la lógica de capital: la primacía del valor de cambio sobre los valores de uso.

Capítulo III

Urbanización y fuerza de trabajo

Nuestra reflexión sobre el proceso de proletarización está limitada a contextos urbanos. Por lo tanto es necesario que especifiquemos el calificativo de urbano, algo que no suele hacerse por lo que el mismo es fuente de bastante ambigüedad. Siguiendo con nuestra perspectiva analítica de considerar los tres momentos de existencia de la fuerza de trabajo, abordaremos el problema de la urbanización también a base de estos tres ángulos de estudio. Así, en un primer apartado del presente capítulo analizaremos tanto la articulación entre espacio urbano y proceso productivo como con el mercado laboral en términos de urbanización de la fuerza de trabajo. En un segundo apartado abordaremos la dimensión espacial del proceso reproductivo que, a nuestro entender, remite a la problemática de la vivienda. También en este segundo apartado, de manera análoga con el proceso de proletarización, intentaremos ofrecer una visión global del fenómeno de la urbanización de la capacidad laboral.

Urbanización, estructura productiva y mercado laboral

La primera caracterización de la fuerza de trabajo como urbana la hemos hecho a base de una aproximación superficial: la localización espacial de los procesos laborales en los cuales se incorporan los trabajadores. El Cuadro 3.1 expresa, en este sentido, distintos niveles de urbanización según las diferentes categorías ocupacionales que hemos utilizado en los capítulos precedentes. Ante todo, resalta que la gran mayoría de los trabajadores de nuestro caso de estudio pueden ser calificados como urbanos en términos del uso de su capacidad laboral. Sólo en relación a trabajadores formales (asalariados de empresas privadas y empleados

Cuadro 3.1

**Empleo principal por ubicación del lugar de trabajo
y según ocupación
(Porcentajes)**

	Area urbana	Area semi- urbana	Area rural	Total
Asalariados de empresas				
privadas	80.0	13.4	6.6	100.0
Asalariados de microempresas	93.0	3.6	3.4	100.0
Empleados públicos	81.8	18.2	0.0	100.0
Trabajadores por cuenta propia	89.4	3.6	7.0	100.0
Trabajadores de servicios personales	95.0	5.0	0.0	100.0
Otros	75.0	25.0	0.0	100.0
<i>Total (N=265)</i>	<i>87.9</i>	<i>6.8</i>	<i>5.3</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada.

públicos) encontramos porcentajes, relativamente significativos, de fuerza de trabajo ubicada en espacios que se han considerado como «semiurbanos»¹.

Si bien los datos recabados no nos permiten trascender esta primera aproximación, es posible formular algunas observaciones generales en relación a una visión más cualitativa y explicativa de la caracterización de la fuerza de trabajo como urbana en la estructura productiva. Esta visión remite a la cuestión de la apropiación del territorio que pueden realizar los trabajadores cuando se integran a tal estructura. Al respecto nos parece que el elemento clave a considerar es si el proceso laboral ya está configurado o no antes de la incorporación al momento productivo. En este sentido se pueden diferenciar a los trabajadores por cuenta propia del resto. Estos últimos se encuentran que ya se ha dado

¹ En concreto estos espacios se refieren, para los asalariados privados, a empresas ubicadas en la vía a Daule y, para los empleados públicos, al puerto de la ciudad. Ambos espacios se localizan en la periferia urbana.

una cierta producción del espacio a la cual se deben sujetar. O sea, en estas situaciones no se da apropiación de territorio como tal y la relación que se establece con el espacio es básicamente de consumo. Sin embargo, dentro de las distintas categorías ocupacionales incluidas en este tipo de situación se puede pensar en diferencias de grado. Así, los asalariados de empresas privadas son probablemente los que se encuentran con una estructuración del espacio más normativizada la cual forma parte de la organización del proceso laboral y de la disciplina fabril que busca controlar los cuerpos de los trabajadores, incluso en términos de su ubicación y desplazamientos físicos. En el extremo opuesto pensaríamos que se encuentran los trabajadores que prestan servicios personales los cuales, si bien confrontan un espacio ya configurado (normalmente, la vivienda de la persona a la cual prestan tales servicios), el consumo del mismo no es tan rígido. Ahora, en el caso de los trabajadores por cuenta propia nos encontramos con una situación cualitativamente distinta. No se trata, en este caso, de un mero consumo del espacio sino más bien de su producción; hecho que se constituye, a su vez, en un elemento clave de la organización de este tipo de actividades laborales (Peattie, 1979, p.124). En efecto, la localización de las mismas es un factor que suele tener gran incidencia en los ingresos generados². En el mismo sentido, añadamos que en ciertas situaciones la vivienda se constituye en el espacio laboral lo que ratifica nuestra observación del capítulo anterior sobre la potencialidad productiva del hogar.

Por consiguiente, la caracterización de la fuerza de trabajo como urbana, en términos de su uso en la estructura productiva, supone no sólo identificar la localización del respectivo proceso laboral sino también determinar cómo los trabajadores se relacionan con el territorio que conlleva tal proceso laboral y si tal relación se limita a un mero consumo del espacio o, por el contrario, supone la producción del mismo.

En relación al mercado laboral, el principal nexo entre espacio y fuerza de trabajo pensamos que no se establece tanto del lado de la demanda, que remite a la estructura productiva, sino más

² Piña (1981, p.31), en relación a ciertas categorías de trabajadores informales, resalta la importancia del dominio territorial en la determinación de los ingresos.

Cuadro 3.2

**Empleo principal por origen de la fuerza de trabajo
y según ocupación
(Porcentajes)**

Ocupación	Ciudad metro- politana	Ciudad inter- media	Area rural	Total
Asalariados de empresas privadas	44.7	23.7	31.6	100.0
Asalariados de microempresas	34.2	44.7	21.1	100.0
Empleados públicos	20.0	40.0	40.0	100.0
Trabajadores por cuenta propia	24.7	32.9	42.4	100.0
Trabajadores de servicios personales	38.5	38.5	23.0	100.0
Otros	66.7	33.3	0.0	100.0
<i>Total (N= 265)</i>	<i>32.9</i>	<i>34.2</i>	<i>32.9</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada.

bien del lado de la oferta. En este sentido, lo que vamos a denominar «espacialidad» puede constituir un atributo más de la fuerza de trabajo como la edad o el sexo. Implícito en nuestro razonamiento está la idea que lo espacial, y en este caso lo urbano, constituye también un referente de caracterización social de los trabajadores.

Limitando este atributo de la «espacialidad» al lugar de origen, el Cuadro 3.2 nos relaciona esta dimensión con las categorías ocupacionales³. Del mismo se puede observar, en primer lugar, que existe una distribución muy pareja en términos globales

³ Obviamente la «espacialidad» puede incorporar otras dimensiones como la de tiempo de residencia en medios urbanos que tomaremos en cuenta más adelante.

según el lugar de origen (ciudad metropolitana, ciudad intermedia y área rural)⁴. Asalariados de empresas privadas y trabajadores que prestan servicios personales son las categorías donde el origen metropolitano tiene más importancia mientras que en los casos de empleados públicos y de los trabajadores por cuenta propia resalta el origen rural. Los asalariados de microempresas, por su parte, constituyen la categoría ocupacional en la que prevalece los nacimientos en ciudades intermedias. Por consiguiente, en términos de «espacialidad», observamos cómo la homogeneidad de alta urbanización de la fuerza de trabajo que confería la estructura productiva desaparece en el mercado de trabajo donde se proyecta una imagen de heterogeneidad. Heterogeneidad que, a su vez, no se ajusta a las modalidades de proletarización sino que más bien las cruza.

En tanto que consideramos a la «espacialidad» como un atributo de la fuerza de trabajo es importante ver cómo se relaciona con el fenómeno de la precariedad laboral. El Cuadro 3.3 nos permite realizar un análisis similar al que hicimos en el Capítulo I en relación a otros atributos de la capacidad laboral. Del mismo resalta la asociación inversa entre precariedad y origen rural; o sea, según disminuye aquélla se incrementa el porcentaje de fuerza de trabajo nacida en áreas no urbanas dentro de cada nivel. El fenómeno contrario, aunque no de manera tan nítida, se constata con la capacidad laboral de origen metropolitano. En relación a esta última pensamos que el factor explicativo es la edad. Es decir, son los trabajadores más jóvenes los que en su mayoría han nacido en un área metropolitana, en concreto en el propio Guayaquil, y los que debido justamente a esa juventud no han logrado aún una inserción sólida en el mercado laboral. Este mismo factor incide también en relación a los trabajadores de origen rural pero en este caso nos parece que lo importante a resaltar es que un porcentaje significativo de los mismos corresponden a la

⁴ Aclaremos que las ciudades metropolitanas están limitadas a Guayaquil y Quito; las intermedias incluyen el resto de los centros poblacionales de más de 10.000 habitantes según el último Censo de Población Vivienda de 1982; y el resto se ha considerado como de origen rural.

**Empleo principal por origen de fuerza de trabajo
y según precariedad laboral**
(Porcentajes)

	Ciudad metropo- litana	Ciudad inter- media	Area rural	Total
Muy alta (PRECI \leq 10)	37.6	37.7	24.7	100.0
Alta (10 < PRECI \leq 20)	30.6	36.1	33.3	100.0
Media (20 < PRECI \leq 30)	32.1	25.0	42.9	100.0
Baja (30 < PRECI \leq 40)	33.3	22.2	44.5	100.0
Muy baja (PRECI > 40)	8.3	33.3	58.4	100.0
Total (N = 265)	32.9	34.2	32.9	100.0

Fuente: Investigación realizada.

categoría ocupacional de empleados públicos como se puede observar comparando con los resultados del Cuadro 3.2. Al respecto debemos recordar, como se mostró en el Capítulo I, que esta categoría ocupacional se caracterizaba por sus relaciones laborales poco precarias.

Por consiguiente, las categorías «frágiles» no se asocian con las de origen rural, o sea con los trabajadores migrantes. Es este sentido interviene también el tiempo de residencia en Guayaquil. Al respecto es importante traer a colación en relación a jefes de hogar, cuya distribución según área de nacimiento es muy similar al total de los trabajadores, que se ha detectado un periodo promedio de residencia en esta ciudad de 23 años. Es decir, estamos ante viejos migrantes que han tenido tiempo suficiente para superar la inicial hostilidad urbana y lograr su integración al medio urbano haciendo desaparecer el estigma de su origen rural.

Vivienda y fuerza de trabajo

Nuestra reflexión sobre la caracterización urbana de la fuerza de trabajo en términos del proceso de reproducción parte de la

premisa de considerar a la vivienda como el espacio resultante de la apropiación territorial que hace el hogar. A partir de esta premisa vamos a considerar distintos aspectos de la vivienda para esbozar sus relaciones múltiples con la ciudad las cuales afectan a sus moradores en tanto que productores y consumidores de tal espacio.

La primera dimensión que queremos tomar en cuenta tiene que ver con el acceso al territorio, o sea con la lógica de asentamiento, la cual rebasa el ámbito del hogar y se proyecta más bien a nivel barrial. En nuestro caso, Guasmo Sur como toda el área del Guasmo ha sido una zona de invasiones por excelencia. Hacia mitad de los años setenta comenzaron las primeras tomas de tierra en la parroquia Ximena —donde se localiza este sector— que se erigió en el principal lugar de asentamiento de nuevos pobladores en Guayaquil durante ese período. Al respecto hay que señalar que en esa década se conjugó el aceleramiento del flujo migracional campo-ciudad, resultado del impacto del «auge» petrolero, con la reducción del tugurio central de la ciudad debido a la remodelación del casco comercial. Por otro lado, el crecimiento a través del Suburbio Oeste había alcanzado ya sus límites físicos puesto que las viviendas se edificaban sobre los esteros. Así, en 1977 surgió el primer asentamiento espontáneo en lo que hoy constituye el sector de Guasmo Norte. A pesar de la oposición de las autoridades municipales tuvo reconocimiento lo que incitó a nuevas acciones de invasión. Al año siguiente surgieron otros asentamientos en Guasmo Centro y en nuestro universo de estudio: Guasmo Sur. Los resultados de la encuesta que aplicamos nos muestran que en este último sector el 51.6% de los hogares había accedido al solar donde se asientan sus respectivas viviendas a través de invasiones y el 72.6% de los mismos no tiene aún título de propiedad.

Portes y Walton han señalado tres estrategias básicas de adquisición de tierra urbana. La primera sería la de asentamientos espontáneos originados en la ocupación por parte de un número reducido de familias que, si no son desalojadas, atraen a otras. La segunda se refiere a invasiones organizadas que, en algunos casos, conllevan apoyo por parte de organizaciones políticas. Y, finalmente, estarían las subdivisiones clandestinas como producto de venta de lotes de tierras periféricas en las ciudades (Portes

Vivienda por tipo y según tenencia
(Porcentajes)

	Casa o villa	Depar- tamento en casa	Vivienda precaria	Otras	Total (N=170)
Propia	94.1	60.0	93.4	75.0	92.4
Arrendada	1.2	0.0	2.6	0.0	1.8
Gratuita	1.2	40.0	1.4	0.0	2.4
Por servicios	3.5	0.0	2.6	25.0	3.4
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada.

y Walton, 1981, pp.95-96). Por su parte, Carrión ha señalado tres «estrategias de inserción residencial» (tugurización, barriadas populares y migración temporal) de los sectores populares en el caso de Quito. De este autor nos interesa rescatar este concepto porque tiene —en nuestra opinión— gran poder esclarecedor. Así, Carrión señala que «...la segregación residencial en la ciudad tiende a variar sustancialmente en su forma y contenido (...) Para los sectores populares significa enfrentar el dilema de su inserción a la ciudad desde una situación de carencia absoluta de alternativas. En otras palabras, ante la ausencia de *opciones* residenciales, los sectores populares se han visto en la obligación de desarrollar extremas *estrategias* sociales de reproducción (...) Hemos hecho esta distinción entre opción y estrategia, en tanto la primera hace referencia a los mecanismos individuales en un mercado, mientras la segunda está en estrecha relación con formas sociales de resistencia-sobrevivencia-transformación que son propias de la condición de existencia de los sectores populares. La estrategia es un ámbito específico de conflicto social; de allí que, incluso, se puede dar, como así sucede, el desarrollo de estrategias que buscan una opción mercantil. Este es el caso de las cooperativas de vivienda, por ejemplo» (Carrión, 1987, pp.175-177).

Una segunda dimensión de la vivienda nos remite a su tenencia, o sea, al aspecto que le puede conferir valor de cambio y, por tanto, posibilita su integración a la economía urbana. En este sentido distinguiríamos dos situaciones extremas. Por un lado, la propiedad que implica que la vivienda se rige también por las normas jurídicas que formalizan al intercambio mercantil. Por otro lado, la tenencia gratuita tiende a negar tal mercantilización e impone otro tipo de lógicas, especialmente aquéllas basadas en relaciones de parentesco. Obviamente, existen situaciones intermedias como el arriendo o el uso de vivienda por servicios que implican distintos grados de mercantilización en términos de la tenencia de la unidad residencial.

En Guasmo Sur, como muestra el Cuadro 3.4 y anunciamos en el capítulo anterior, la gran mayoría de los hogares tienen vivienda propia. Situación que debe ser matizada por el hecho ya señalado que casi tres cuartos de estos moradores no tienen aún legalizado su título de propiedad por lo que se puede decir que estamos ante un caso más bien intermedio en términos de integración mercantil al medio urbano en función de la tenencia. Pero, lo importante a resaltar es el valor simbólico que puede adquirir la vivienda propia erigiéndose en el referente que otorga mayor identidad en términos de integración y adaptación al mundo ciudadano. O sea, se puede pensar que en situaciones de alta precariedad laboral, como la que caracteriza a la mayoría de los trabajadores residentes en Guasmo Sur, la vivienda puede jugar un papel compensador respecto al mundo laboral⁵. Esta observación se inscribe dentro de la perspectiva desarrollada por Lobo que escapando a la visión marginalista, de matiz pesimista, ha enfatizado la «adaptación positiva» de los pobladores al espacio urbano⁶. Adaptación que esta autora define por tres características: capacidad para construir, tanto desde un punto de vista material co-

⁵ Recordemos, como se señaló en el capítulo anterior, que los casos que en la jefatura del hogar no recaía en una persona con trabajo remunerado, la legitimidad de tal posición residía en la propiedad de la vivienda. También recordemos el ejemplo de San Carlos Alto y la fractura social que se detectó entre propietarios de vivienda e inquilinos.

⁶ Una visión similar, en contra de interpretaciones fatalistas sobre la marginalidad, como la clásica de Oscar Lewis, es la sustentada por Roberts (1978, pp.141-142).

mo simbólico, una comunidad; logro de objetivos en términos de mejoras de condiciones de vida; y, desarrollo de una visión positiva de sí mismos y de sus logros por parte de los moradores (Lobo, 1984, p.17). Cuatro son los principales mecanismos que posibilitan la consecución de tal «adaptación positiva». En primer lugar, está la conservación de las relaciones medulares previas a la migración. (Hay que aclarar que el universo de Lobo son dos barriadas limeñas constituidas, en su mayoría, por migrantes serranos). Segundo, el mantenimiento de formas de tradicionales de alianzas (matrimonios, compadrazgo, etc.) que fortalecen los lazos existentes y permiten la incorporación de otros (Lobo, 1984, pp.105 y ss). Tercero, el intento de control sobre la propia vida. Y, finalmente, la flexibilidad que permite la adaptación al medio urbano, mecanismo éste que en cierta manera sobredetermina los restantes. Su principal efecto es la incorporación de los migrantes a la modernidad urbana lo que hace que las relaciones originadas en el agró mantienen su forma tradicional pero redefinen sus contenidos a base de referentes de tal modernidad⁷. Este punto está relacionado con nuestra observación del capítulo anterior sobre la tesis de la «reruralización de la ciudad» y la necesidad de diferenciar situaciones de reciente migración de aquéllas donde ya se han configurado lógicas de integración y adaptación al medio urbano como las estudiadas por Lobo.

El ya mencionado Cuadro 3.4 nos relaciona también la tenencia con el tipo de vivienda. Diríamos que esta nueva dimensión expresa la solidez o fragilidad de la unidad habitacional. En relación a nuestro caso, el 50.0% de las viviendas corresponde al tipo de casa que se puede considerar como situaciones consolidadas

⁷ El análisis que realiza la autora sobre ciertos ritos de intensificación es elocuente al respecto. Igualmente la preferencia otorgada por los pobladores a relaciones de bilateralidad, en detrimento de lo ancestral predominante en la comunidad andina, es otro ejemplo contundente (Lobo, 1984, pp.140 y ss y 191 y ss). Sin embargo, a esta imagen que proyectan estas dos barriadas analizadas por Lobo hay que oponer la visión propugnada por Matos Mar (1986, pp. 71 y ss) para quien la «andinización» de la capital peruana es uno de los ingredientes básicos del nuevo rostro de Lima. En este último sentido nos parece importante tomar en cuenta el actual contexto de crisis y sus consecuencias sobre las posibilidades de promoción social para migrantes rurales en medios ciudadanos con la subsiguiente frustración de expectativas.

y, por tanto, de integración fuerte al medio ciudadano. Pero, por otro lado, se observa que el 44.7% de los hogares se caracteriza por habitar una vivienda de naturaleza precaria lo que reflejaría una situación de débil integración. Es decir, Guasmo Sur presenta desde la perspectiva del tipo de vivienda un panorama polarizado.

Una nueva dimensión que se puede considerar es la referente a la calidad de la vivienda y que expresaría su condición habitad, la cual puede ser apreciada observando los materiales utilizados en la construcción de la vivienda. En este sentido esta calificación puede ser abordada desde una doble perspectiva. Por un lado, habría una aproximación de tipo normativo que ordenaría a los materiales en función de su calidad⁸. Pero por otro lado, cabe otra aproximación de tipo simbólico donde tal ordenación responde a las preferencias de los propios moradores. En este caso, estamos ante las visiones y percepciones de los pobladores de cómo sus respectivas viviendas se ajustan más al paisaje urbano. En términos de nuestro estudio hay que señalar que, en relación al techo, el material que se utiliza casi de manera exclusiva (97.1% de los casos) es el zinc; cemento (45.0%) y caña no revestida (30.2%) son los materiales más usados en las paredes exteriores; y, entablado (43.5%) y cemento (35.9%) son los materiales privilegiados en el piso. Por lo tanto, desde la primera perspectiva la de carácter normativo que es la que hemos considerado se puede decir que la vivienda en Guasmo Sur tendría una calidad más bien baja lo que expresaría una débil urbanización.

Otra dimensión que queremos tomar en cuenta tiene que ver con la provisión de servicios de la vivienda. Este aspecto mostraría su integración a la infraestructura urbana y remite a la problemática de los denominados «medios de consumo colectivo». Al respecto se debe enfatizar que las características de los mismos conllevan a que, usualmente, sea el Estado el que deba asumir su provisión. De tales características destacaríamos, entre otras, dos. Por un lado, estos medios tienen una larga duración en términos

⁸ Este enfoque acercaría la dimensión de calidad a la de tipo de vivienda ya que también remite al problema de la precariedad de la unidad habitacional.

Cuadro 3.5

Vivienda por tipo de familia y según nivel de turgurización
(Porcentajes)

	Nuclear		Extensa	Total (N=170)
	Nuclear	con agreg.		
Ningún dormitorio	23.1	3.9	7.4	17.7
Más de 4 personas por dormitorio	25.6	50.0	51.9	33.5
De 2 a 4 personas por dormitorio	39.3	34.6	37.0	38.2
Menos de 2 personas por dormitorio	12.0	11.5	3.7	10.6
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Investigación realizada.

Cuadro 3.6

Urbanización de la fuerza de trabajo por lugar de trabajo,
«espacialidad» y vivienda, según niveles
(Porcentajes)

	Lugar de trabajo (N=265)	«Espacia- lidad» (N=265)	Vivienda (N=170)
Bajo ($U \leq 50$)	5.3	63.8	27.6
Medio ($50 < U \leq 75$)	6.8	7.9	71.8
Alto ($U > 75$)	87.9	28.3	0.6
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Nota: U expresa indistintamente los tres índices de urbanización de la fuerza de trabajo por lugar de trabajo (ULT), por «espacialidad» (UFT) y por urbanización de la vivienda (Uv). Para la construcción de estos índices consúltese el anexo metodológico.

Fuente: Investigación realizada.

de su consumo lo que les hace rentablemente poco atractivos a los capitales particulares. Y, por otro lado, su valor de uso es colectivo constituyéndose así en una de las expresiones más nítidas de la socialización del proceso reproductivo de la fuerza de trabajo. Esta última característica es de gran importancia ya que erige al Estado y no a los capitales particulares, en el principal polo de oposición para la fuerza de trabajo en relación a las contradicciones que atraviesan esta dimensión reproductiva.

En relación a nuestro estudio hay que señalar que Guasmo Sur es una área de la ciudad de Guayaquil desprovista de red pública de agua lo que conlleva que el aprovisionamiento se hace en la casi totalidad de los casos (98.8%) a través de tanqueros que transportan el indispensable líquido. Además en la temporada de invierno, cuando las precipitaciones son frecuentes y violentas, es muy usual recoger agua de lluvia. Tampoco hay red pública de alcantarillado en este sector. El 93.5% de las viviendas tiene letrinas pero, justamente, en la temporada de alta pluviosidad un alto número de ellas se vuelven inservibles. Todas las viviendas tienen electricidad pero un porcentaje significativo de hogares obtienen este servicio mediante el sistema de enganche por su cuenta en la red pública. Esta situación está tan generalizada que se nos informó que la empresa eléctrica la ha aceptado y ha acordado con los moradores cobrarles una tarifa mensual fija.

La última dimensión de la vivienda que queremos considerar tiene que ver con el fenómeno de la turgurización. Si bien puede constituir una modalidad de «estrategia de inserción residencial» como ha mostrado Carrión para el caso de Quito también este fenómeno expresaría el grado de consolidación de la integración de la unidad habitacional con el mundo urbano. El Cuadro 3.5 nos refleja esta dimensión relacionándola con el tipo de familia. El promedio de turgurización (que hemos definido como la relación entre el tamaño del hogar y el número de cuartos o piezas utilizados sólo como dormitorios) es de 0.24, o sea casi cuatro personas por dormitorio. Además hay que resaltar que 17.7% de las viviendas no tiene dormitorios como cuartos separados. Es a este nivel, como se puede observar del Cuadro en cuestión, que se detectan las diferencias más marcadas entre los diferentes tipos de familia. Al respecto se puede decir que la desnuclearización

supone menor tugurización; sin embargo tal asociación no se cumple en relación a otros niveles, en especial en los de menor hacinamiento.

Finalmente, como ya indicamos en el párrafo introductorio de este capítulo, queremos concluir el mismo ofreciendo una visión múltiple del fenómeno de la urbanización de la fuerza de trabajo. En este sentido, y de manera análoga a la que realizamos en términos del proceso de proletarización, buscamos ofrecer una triple perspectiva de acuerdo a las reflexiones desarrolladas a lo largo del presente capítulo y a través de sendos índices ⁹. El primero de ellos recoge, simplemente, los tres niveles de urbanización (urbano, semiurbano y rural) de la capacidad laboral en términos de la localización de su proceso de trabajo que materializa su integración a la estructura productiva tal como mostraba el Cuadro 3.2. El segundo índice remite a la «espacialidad» como atributo de la fuerza de trabajo. Pero en esa ocasión no nos hemos limitado al lugar de origen (metropolitano, urbano-intermedio y rural) de los trabajadores sino que hemos considerado también el tiempo de residencia en Guayaquil. Calificación que busca incorporar el fenómeno de antigüedad de migración que, como hemos visto, tienen gran incidencia en nuestro caso de estudio. Finalmente, el tercer índice expresa la urbanización de la capacidad laboral conferida por la vivienda en tanto que ésta implica, desde el punto de vista del hogar, la dimensión espacial del proceso reproductivo. Debemos aclarar que en la elaboración de éste último índice no hemos incorporado todas las dimensiones de la vivienda que esbozamos párrafos atrás sino que nos hemos restringido a la tenencia, la calidad, los servicios, la tugurización y los años de residencia. Al respecto debemos señalar que nos hemos limitado a una primera visión, y por tanto incompleta, de la caracterización urbana de la fuerza de trabajo. Es decir, en este tercer índice estamos reflejando el grado de integración de los trabajadores al espacio urbano entendido éste, fundamentalmente, a partir de las lógicas de mercado y estatales que lo informan. En este sentido, débil urbanización no supone, necesariamente, ausencia de inte-

⁹ La construcción de estos tres índices puede ser consultada en el anexo metodológico.

gración a la ciudad. Reivindicar a la vivienda como apropiación territorial a la ciudad. Reivindicar a la vivienda como apropiación territorial por parte del hogar implica que el espacio urbano puede ser también construido a partir de otras lógicas. En este trabajo no abordamos esta segunda dimensión por lo que nuestras reflexiones padecen esa limitación.

El Cuadro 3.6 nos permite comparar estos tres momentos de la urbanización de la fuerza de trabajo. Como se puede observar las visiones que proyectan cada uno de estos índices son bastante disímiles. El referido al lugar de trabajo nos muestra una capacidad laboral altamente urbanizada. Por el contrario, en términos de «espacialidad», como atributo de la fuerza de trabajo, se observa una situación polarizada donde prevalecería la baja urbanización. Finalmente, la vivienda nos ofrece de nuevo una visión de mayor concentración pero con un grado de urbanización de la capacidad laboral medio tendiente a bajo. Independientemente de los resultados concretos de nuestro caso de estudio, lo importante a resaltar es que la urbanización de la fuerza de trabajo, al igual que su proletarización, no es un proceso homogéneo y continuo por lo que se impone una consideración diferenciada de sus respectivos momentos para captar las lógicas que informan a cada uno de ellos.

Capítulo IV Conclusiones

Las reflexiones desarrolladas en los capítulos precedentes han intentado reconceptualizar la categoría de proletarización, fundamentalmente, en un triple sentido. Primero, en términos de la incorporación de la fuerza de trabajo a la estructura productiva se ha postulado que la heterogeneidad de la misma implica que el propio proceso proletarizador puede adquirir distintas modalidades de acuerdo a dos ejes básicos: proletarización asalariada y no asalariada y proletarización regulada y no regulada institucionalmente. En sociedades como las latinoamericanas, y en el contexto de procesos de modernización capitalista en medios urbanos, parecería que la distinción entre una proletarización formal y otra informal es la más relevante. Segundo, se ha argumentado que el concepto de proletarización no puede limitarse a esta dimensión de incorporación de la capacidad laboral al proceso productivo. Si proletarización es entendida —como hemos propugnado— como control de la fuerza de trabajo por el capital, el análisis debe llevarse a cabo en los distintos momentos de existencia de la capacidad laboral. En este sentido hemos visto que el proceso proletarizador adquiere dimensiones diferentes de acuerdo a cada momento. Así, en relación a la estructura productiva la cuestión clave es la ya mencionada heterogeneidad que implica que se deba hablar de distintas modalidades de proletarización. En cuanto al mercado laboral, que constituye un segundo momento de existencia de la fuerza de trabajo, hemos propuesto que la problemática significativa es la de la precariedad laboral que supone, entre otras cosas, que la configuración de la segmentación de este ámbito mercantil no tiene necesariamente que coincidir con la heterogeneidad productiva. Y en relación al momento de la reproducción de la fuerza de trabajo hemos visto como el control del capital se ve confrontado con múltiples lógicas de

subsistencia que expresa la complejidad de la instancia reproductiva. Esta triple distinción supone, ante todo, que el proceso proletarizador no es homogéneo y que, por tanto, no puede explicarse sólo en términos del momento productivo y de las necesidades de valorización del capital. Esta idea ha constituido el tercer eje de nuestro esfuerzo de reconceptualización. Es decir, el proceso proletarizador no responde únicamente a la lógica del capital sino que es un ámbito o, mejor dicho, un conjunto de ámbitos atravesados por antagonismos y contradicciones ya que en los mismos inciden también lógicas de resistencia y adaptación desarrolladas por los propios trabajadores al control de su capacidad laboral. La centralidad que otorgamos a esta perspectiva dialéctica, como reconceptualización de esta categoría, explica la importancia que hemos otorgado a la visión del proceso proletarizador desde el momento de la reproducción que es donde se manifiestan con mayor nitidez las resistencias y adaptaciones de los trabajadores.

El hecho que hayamos acotado nuestras reflexiones a procesos de proletarización urbana ha supuesto también el intento de precisar tal calificativo de orden espacial. En este sentido y de acuerdo con la triple visión del proceso proletarizador, nuestro análisis ha buscado identificar distintas dimensiones urbanas de la fuerza de trabajo tanto en su uso en la estructura productiva como en su integración al mercado laboral y su reproducción.

Pero, en este capítulo final, una vez explicitados los ejes principales de nuestro esfuerzo teórico-metodológico, nos interesa esbozar en qué direcciones se pueden proyectar nuestras reflexiones. Al respecto, y como mencionamos en la Introducción, nos queremos limitar a una perspectiva de gran importancia en términos del pensamiento sociológico: la constitución de los trabajadores urbanos como agentes sociales integrantes de las clases populares. La relevancia de esta problemática viene dada por la orientación que caracteriza a los análisis actuales sociológicos en América Latina. Se puede decir que con la presente crisis se han potenciado los estudios que enfatizan las acciones de los agentes sociales en términos de sus propios comportamientos. Así, desde hace ya algunos años el tema de moda e interés es el de los momentos sociales. En este sentido, se diría que estamos ante una reacción

a la visión estructuralista que percibía tales prácticas como reflejo de procesos objetivos, en concreto de los generados por el capital y su dinámica modernizadora iniciada décadas atrás. Pensamos que el actual énfasis es beneficioso, fundamentalmente, en un doble sentido. Por un lado, nos permite abordar ciertas problemáticas que el análisis tradicional, calificándolas como contradicciones no principales, las relegaba a un segundo plano cuando no —simplemente— las omitía. Por otro lado, y esto es tal vez lo más importante, ha permitido ubicar el conflicto y los antagonismos en el centro de la explicación del proceso histórico desplazando así argumentaciones en términos de leyes y tendencias que determinaban, de manera inexorable, el curso de los eventos. Sin embargo, tal énfasis encierra un serio peligro ya que, después del predominio del enfoque de tipo «objetivista», podemos instalarnos en un período sesgado por el «subjektivismo». Al respecto, un signo de lo más preocupante es el relegamiento, cuando no abandono, de la categoría de clase social, algo que se inscribe dentro de las fantasías posmodernistas a las que hacíamos referencia en la Introducción. En respuesta a estos peligros pensamos que una reconceptualización, como la propuesta en los capítulos precedentes, permitiría rescatar tal categoría aunque impone también su redefinición. Para esbozar tales posibilidades queremos partir del análisis de Portes que, a nuestro entender, ha sido uno de los rarísimos autores que han buscado en América Latina revitalizar el concepto de clase en estos últimos tiempos.

Portes propone la utilización de tres criterios para definir las clases sociales en sociedades como las latinoamericanas: control sobre medios de producción, control sobre fuerza de trabajo ajena y modo de remuneración. «...Control sobre los medios de producción se define como la capacidad para organizar y dirigir el proceso de producción mercantil, incluso en ausencia de propiedad legal. Control sobre fuerza de trabajo ajena se entiende como el poder de regular las actividades laborales cotidianas, incluso sin control sobre los medios de producción. Modo de remuneración remite a las distintas formas a través de las cuales las diferentes clases reciben sus medios de consumo, variando desde beneficios y salarios regulares a ingresos casuales y producción de subsistencia» (Portes, 1985, p.8). Como se puede observar la con-

tribución de este autor, en el sentido de adecuar el concepto de clase a sociedades como las latinoamericanas, tiene que ver con el criterio de modo de remuneración. El mismo «...tiene gran importancia en países periféricos donde el capitalismo moderno está sobreimpuesto a formas de organización económica. Los conceptos de «beneficios» y «salarios» no son homogéneos en economías periféricas; las formas que adoptan reflejan una incorporación plena o parcial de distintos segmentos en relaciones capitalistas modernas de producción. Tales diferencias representan fracturas de clase en tanto que se traducen en configuraciones únicas de intereses materiales» (Portes, 1985, pp.8-9).

A base de la combinación de estos tres criterios, Portes identifica cinco clases: clase dominante, clase tecno-burocrática, proletariado formal, pequeña burguesía informal y proletariado informal (Portes, 1985, pp. 9-16). Las que nos interesan son las tres últimas, en una dimensión urbana, ya que son las que pueden constituir las clases populares. Al respecto queremos formular un par de reflexiones.

En primer lugar, nos parece que el tercer criterio introducido por este autor permite tomar en cuenta las peculiaridades de la estructura productiva, o sea del proceso de valorización del capital, en sociedades como las latinoamericanas. Sin embargo, disintimos en la justificación de este criterio en términos de superimposición del capitalismo moderno a formas atrasadas de organización económica. Pensamos que este tipo de formulaciones no escapan aún a las viejas ideas del paradigma de la modernización aunque no se postule más la afuncionalidad de esas formas respecto del capital. Como hemos planteado en el Capítulo I, estimamos que el desarrollo del capitalismo periférico ha conllevado formas inéditas que no responden a las tradicionales y que, por tanto, no pueden ser calificadas como atrasadas o avanzadas¹. Es decir, estamos ante la misma discusión de la relación entre capi-

¹ Esta observación tiene implicaciones epistemológicas serias ya que se opone a la concepción clásica del capitalismo periférico en términos de determinantes negativos e invita a una comprensión en términos positivos.

tal e informalidad desarrollada en ese mismo capítulo ². Por el contrario, justificaríamos el criterio de modo de remuneración en términos de su propia definición, o sea como forma de obtención de medios de consumo. Para el caso de trabajadores urbanos, que son los agentes sociales que nos conciernen, nos referimos a medios de subsistencia lo que nos remite, ineludiblemente, al concepto de proletarización. Y, justamente, en este sentido es pertinente la distinción de modalidades de proletarización que proponíamos en el Capítulo I. Por consiguiente, el criterio de modo de remuneración es crucial para caracterizar a los trabajadores urbanos como agentes sociales pero pensamos que hay que justificarlo más bien en términos del proceso proletarizador. De esta manera, como veremos más adelante, se abren nuevas perspectivas analíticas para redefinir y enriquecer el concepto de clase.

Segundo, nos parece crucial la distinción que Portes opera entre una pequeña burguesía informal y un proletariado informal³. Obviamente, de manera consecuente con las observaciones precedentes disintimos con la denominación de pequeña burguesía. Esta distinción tiene una gran pertinencia actual ya que las reflexiones más recientes sobre informalidad tienden a otorgar centralidad al tema de la microempresa como argumentamos en el Capítulo I. En términos de la caracterización social de los trabajadores urbanos tal centralidad tiene un doble efecto mixtificador. Por un lado, como ya señalamos, se tiende a equiparar a todo tipo de proletario informal con la figura del (la) microempresario(a) soslayando así la heterogeneidad y diferencias cualitativas dentro del mundo de la informalidad. Por otro lado, tal centralidad tiende a enfatizar y acentuar las diferencias entre proletariado formal y proletariado informal (Pérez Sáinz, 1988, pp.42-43). En el mismo Capítulo I vimos como el análisis de la segmentación del merca-

² Aquí, justamente, nos remitiríamos a un texto anterior de Portes en el que, junto a Walton, criticaban el uso del concepto de producción mercantil simple para analizar el fenómeno de la informalidad como señalamos en el Capítulo I. Pensamos que en tal crítica había implícitamente, un rechazo a la visión de dualismo entre formas modernas y atrasadas de organización económica.

³ Aquí, al contrario de lo señalado en la nota anterior, hay un importante avance respecto al texto anterior donde no había un tratamiento diferenciado —en términos de clases sociales— del fenómeno de la informalidad (Portes y Walton, 1981, pp.103-106).

do laboral en términos de precariedad laboral puede cuestionar tal diferenciación. Pero, es en la esfera reproductiva donde tal distinción puede difuminarse ya que las lógicas de subsistencia, como las explicitadas en el Capítulo II, desplegadas por ambos tipos de proletariado no suelen diferir mayormente ⁴, por lo tanto, la distinción propugnada por Portes entre una «pequeña burguesía» informal (que correspondería a la categoría de microempresariado) y un proletariado informal es fundamental para delimitar el campo de las clases populares ⁵.

Sin embargo, la propuesta de este autor no ha desarrollado toda su potencialidad, en concreto la que encierra su criterio de modo de remuneración. Al respecto pensamos que es necesario enriquecer el concepto de clase extendiendo el análisis más allá del proceso productivo. Sólo de esta manera se puede trascender una visión del corte estrictamente estructuralista. En este sentido nuestras reflexiones sobre la reconceptualización de la categoría de proletarización pueden ser útiles.

Vimos en el Capítulo I cómo este proceso proletarizador se configura en el mercado de trabajo en términos de precariedad laboral. En tanto que esta perspectiva de segmentación de este ámbito mercantil no tiene porqué coincidir con la heterogeneidad productiva, surge la posibilidad que las determinaciones iniciales de los trabajadores urbanos como agentes sociales se vean afectadas. O sea, su caracterización social en el momento productivo puede relativizarse en el mercado laboral. Pero, si esta esfera de intercambio no es siempre un reflejo del proceso productivo, esa ausencia de coincidencia puede ser más frecuente en relación al ámbito

⁴ Los estudios de Parodi (1986) y Pérez Sáinz (1986) a los que nos referimos en ese Capítulo II, han mostrado que obreros fabriles sindicalizados (trabajadores formales por excelencia) no pueden, en la mayoría de los casos, basar la reproducción de su fuerza de trabajo y de su respectivo hogar en el salario. Esto supone poner en juego distintas lógicas de subsistencia como las mencionadas en tal capítulo.

⁵ Como señalamos en el primer capítulo, lo importante no son las definiciones «apriorísticas» sino detectar el tipo de lógicas (de acumulación o de subsistencia) que, en la realidad, orientan las conductas de este tipo de agentes sociales. En cualquier caso, el hecho de que los microempresarios suelen estar —frecuentemente— supeditados en la valorización de ciertos capitales particulares, nos inclina a considerar a estos agentes sociales en términos de posiciones contradictorias de clase.

de la reproducción. En este sentido nuestra proposición central es que en esta esfera se puede operar una doble redefinición de la caracterización social de los trabajadores urbanos.

Así, en primer lugar, pensamos que tal caracterización deja de tener una adscripción individual para redefinirse en términos colectivos, a base fundamentalmente de la pertenencia al grupo doméstico/familiar que constituye el hogar. Recordemos que el proceso proletarizador, en tanto que incorporación al mercado laboral, conlleva la atomización de los trabajadores y la constitución de éstos como individuos por efecto de la generalización de las relaciones mercantiles que supone la producción capitalista. Este efecto atomizador se proyecta también hacia la esfera reproductiva, creando tensiones entre las tendencias de individualización y de pertenencia colectiva familiar. Como bien señala Jelin, en relación a lo que esta autora califica como unidad doméstica obrera y respecto a la cual tales tensiones serían más nítidas. «...la relación de producción básica se establece en el mercado de trabajo entre miembros individuales de la unidad doméstica que venden su fuerza de trabajo a cambio de salarios y beneficios sociales, mientras que la unidad doméstica basa su existencia en la colectivización y en la solidaridad de sus miembros. Dada la individualización de la participación de la fuerza de trabajo y de la percepción de ingresos monetarios, los lazos deben ser muy fuertes para contrarrestar las tendencias centrífugas e individualizadoras del mercado. La ideología de la familia, basada en el amor y el ideal de familia nuclear, constituyen sin duda elementos de este cemento» (Jelin, 1985, p.24). Además hay que señalar que ciertas dimensiones de la reproducción de la fuerza de trabajo pueden tener lugar en otros ámbitos que el hogar (tales como la vecindad, el barrio, etc.) los cuales son claramente espacios colectivos.

Una segunda redefinición posible tiene que ver con el fenómeno generalizado de insuficiencia de un único ingreso familiar, normalmente el obtenido por el(la) jefe(a) del hogar en el mercado de trabajo, que pone en juego el conjunto de lógicas de subsistencia analizadas en el Capítulo II. La presencia de las mismas implica que también otras determinaciones inciden en la caracterización de los trabajadores urbanos como agentes sociales. Así, vimos que un(a) mismo(a) trabajador(a) puede tener más de una

inserción en el mercado laboral lo que implicaría que la determinación en la estructura productiva no sería única. Es un fenómeno bastante común que más de un miembro del hogar obtenga ingresos de origen laboral. Esto supondría que la heterogeneidad productiva y la segmentación del mercado de trabajo, se reflejarían al interior del hogar lo que hace difícil su caracterización de manera unívoca (hogar obrero, hogar informal, etc.)⁶. También es posible que se perciban ingresos de origen distinto al laboral. En este orden de situaciones inciden otro tipo de lógicas económicas además de las generadas en las relaciones de trabajo remunerado. Finalmente, vimos que la movilización de recursos no mercantiles (actividades de autosubsistencia y redes, además del imprescindible trabajo doméstico) es un fenómeno común. En estos casos, los trabajadores urbanos están también determinados por caracterizaciones sociales de naturaleza no económica (de parentesco, vecinales, étnicas, regionales, etc.)⁷. Además, esta dimensión no mercantil de la reproducción implica que los miembros del hogar no incorporados al mercado laboral puedan adquirir sus propias caracterizaciones en términos positivos, contrariamente, a su designación negativa desde lo económico como «inactivos».

A partir de lo postulado en los dos párrafos precedentes, propondríamos que esta doble redefinición de la caracterización social de los trabajadores urbanos, tanto en términos de su adscripción como de su articulación a otros tipos de caracterizaciones presentes en las distintas lógicas de subsistencia, constituiría lo

⁶ En términos de clase, el hogar suele identificarse con las relaciones productivas que generan el ingreso más determinante en la subsistencia (Torrado, 1981, pp.210-211; García, Muñoz y De Oliveira, 1982, p.197). Pensamos que esta perspectiva tiende a soslayar la complejidad de las determinaciones que se proyectan en el seno del hogar.

⁷ Como señala Ribadeneira respecto a las redes: «... como medios propios de la reproducción de unidades domésticas en los sectores populares, incorporan a la reproducción material de la mercancía fuerza de trabajo (en situaciones donde tal reproducción no pasa exclusivamente por la forma salario) dimensiones claramente no mercantiles: el parentesco, las proximidades físicas e interpersonales, las identidades espaciales, los atributos microsociales (¿barriales?) con que se halla enérgicamente matizada la fuerza de trabajo en nuestras ciudades» (Ribadeneira, 1987, p.169).

popular (Pérez Sáinz, 1987, pp.112-114). Esta definición es afín a la propuesta por Palma para quien «...todo ese conjunto de prácticas, combinadas hacia la reproducción de la familia trabajadora, en condiciones de salario insuficiente e inestable (el trabajo asalariado, el trabajo informal, la delincuencia, la demanda colectiva, las estrategias de sobrevivencia...) conforman el núcleo en torno a lo cual se organiza *lo popular*» (subrayado por el autor) (Palma, 1987, p. 66). De esta manera, se estaría postulando una caracterización dialéctica de los trabajadores urbanos como agentes sociales que no respondería sólo a las determinaciones de la lógica del capital. Es decir, lo popular —en nuestra opinión— expresaría esa resistencia y adaptación de los mismos al control de su fuerza de trabajo.

Esta doble redefinición de la caracterización de clase que supondría lo popular puede implicar tendencias homogenizadoras que tienden a relativizar la distinción entre proletariado formal y proletariado informal como ya hemos argumentado. Pero por otro, puede implicar también que las lógicas de subsistencia introduzcan nuevas distinciones ⁸. Sin embargo, queremos dejar claro que el calificativo de popular no implica negar la primacía del sustantivo clase en la caracterización de estos agentes sociales. Y aquí nos oponemos frontalmente a la tendencia imperante de relegar, cuando no abandonar, la categoría de clase que ya hemos mencionado. Aunque la crisis esté induciendo redefiniciones sustantivas, seguimos inmersos en formaciones sociales donde la lógica del capital se expresa en términos mercantiles y, por tanto, la sociedad se estructura —fundamentalmente— en términos de clases. Esta primacía, en el contexto de nuestra problemática, se expresa en el hecho que las lógicas de subsistencia de los trabajos urbanos tienen normalmente su espina dorsal en la integración al mercado laboral, lo que supone que su caracterización como agentes sociales remite —en primera instancia— a la estructura productiva. Sólo en aquellos casos donde tal integración fuera

⁸ En este sentido remitimos al ejemplo que expusimos en el Capítulo II sobre la fractura social operada a partir de las formas de tenencia de vivienda.

extremadamente precaria y con poca incidencia en la reproducción de la fuerza de trabajo, cabría pensar en otros tipos de caracterizaciones.

La definición que hemos propuesto sobre lo popular supone reconsiderar este término. El tipo de interpretación predominante tiende a concebir al «pueblo» en términos de procesos político-ideológicos ⁹. Fuera de esos ámbitos lo único que se propone es la identificación de categorías y grupos ocupacionales que deben ser definidos como populares (Galín, et al., 1986, p.25). Pero tal identificación, que es similar a la que hemos llevado a cabo a base de las propuestas de Portes, sólo juega una función de delimitación resaltando que categorías, por ejercer algún tipo de control sobre fuerza de trabajo ajena, deben ser excluidas. Sin embargo, la calificación del resto de categoría —o sea las incluidas— como populares sólo sería factible cuando se lograra la constitución del «pueblo». El problema es que, como señala Touraine, «... los países latinoamericanos viven un esfuerzo prolongado para constituir Estados nacionales y, por consecuencia, pueblos» (Touraine, 1987, p.72). O sea, desde la perspectiva analítica predominante, o se postula que tal cualificación no es factible en la mayoría de los casos o se argumenta en términos de constitución de clases desde una perspectiva teleológica. Por el contrario, nuestra proposición implica la posibilidad de calificar como populares a ciertas clases a partir del análisis de las prácticas sociales que materializan la reproducción de la fuerza de trabajo. Es decir, postulamos que lo popular no se reduce únicamente a procesos político-ideológicos sino que está también presente en procesos materiales ¹⁰.

La extensión del concepto de clase (al menos en relación a los trabajadores urbanos) hacia la esfera reproductiva supone reivindicar la cotidianeidad como un campo de conflictividad social significativo. Esta importancia ya ha sido reconocida respec-

⁹ La formulación más elaborada al respecto nos parece la de Portantiero (1981). Este autor, desde una perspectiva «gramsciana», opone a la identificación Estado-nación, base de la hegemonía burguesa, la de pueblo-nación.

¹⁰ En este mismo sentido, Palma (1987, pp.77-79) ha señalado que la constitución del «sujeto popular» tiene lugar a tres niveles: lo cotidiano, lo sectorial y lo societal.

to a los denominados nuevos movimientos sociales. Así Evers ha señalado que «... la capacidad innovadora de estos movimientos parece radicar, no tanto en su potencialidad política, sino en su capacidad en crear y experimentar formas diferentes de relaciones sociales en la vida cotidiana» (Evers, 1985, p.50). Y, por su parte, Calderón apunta la existencia en la actual crisis de nuevos procesos que «... abren un terreno de conflictos que ya no es el ámbito restringido e institucionalizado de la política partidaria o estatal; es tal vez el reclamo de un nuevo tipo de relaciones que no sólo cuestionan el control y la propiedad de los medios de producción, sino también muy especialmente la cotidianeidad existente de nuestras sociedades» (Calderón, 1986, p. 337). Sin embargo, esta reivindicación tiene sentido si la cotidianeidad es entendida como campo de conflictividad atravesado por tendencias de signo contrario; o sea, si se considera que no representa al reino de la nueva utopía, desde la cual todo cambio es factible, ni se le visualiza como el imperio de la alienación y la enajenación¹¹. Como se ha señalado —certeramente— si bien lo cotidiano se puede cerrar sobre sí mismo, transformando el poder en orden, también contiene elementos de ruptura (Palma, 1987, pp.80-85).

Esta reformulación del concepto de clase propuesto tiene también consecuencias importantes para lo que, recientemente, Touraine ha considerado como el problema que el pensamiento sociológico latinoamericano debe resolver de manera prioritaria. Argumentando a partir de los dos tipos de enfoques («objetivistas» y «subjetivistas») que han prevalecido en la región señala que «... la naturaleza de las relaciones entre categorías de situación y categorías de comportamiento aparece, entonces, como el problema que la sociología debe esclarecer antes que cualquier otro» (Touraine, 1987, p.3). Al respecto, la tesis central de este autor es que los comportamientos sociales reflejan «conductas heterogéneas» ya que en América Latina los actores sociales tienen una naturaleza mixta puesto que son producto de la fusión de categorías sociales con categorías políticas. Desde una perspectiva situa-

¹¹ Nos parece que esta última interpretación subyace en el análisis de Piña (1981, pp.46-55) para quien la cotidianeidad, atrapada en lo que denomina «maraña ideológica», se estructura a base de la competencia y el consumo enajenador.

cional, que es la que nos interesa ya que es la que podemos relacionar con el concepto de clase, la principal razón de tal mixtura hay que buscarla en la segmentación de las categorías sociales que es lo que explica —según este autor— que no se hayan conformado clases fuertemente integradas y que la capacidad de acción no corresponda con las situaciones objetivas ¹². Esta segmentación es uno de los cuatro elementos básicos que definen lo que Touraine denomina «modelo latinoamericano» ¹³. La misma representaría el límite social a la industrialización y que, junto al carácter dependiente del capitalismo latinoamericano que expresaría el límite económico, se opondría a otros dos elementos (tasa alta de inversión y alta participación política-cultural urbana) que —por el contrario— constituirían componentes de una sociedad industrial (Touraine, 1987, pp.26-38). Esta segmentación se manifiesta, fundamentalmente, en la dualización de las grandes categorías socio-ocupacionales.

En cuanto a aquéllas que nos conciernen, este autor afirma que «... marginalidad o el sector informal no son categorías sociográficas homogéneas. No son subculturas ni zonas de descomposición social. Tampoco se explican totalmente por una lógica dominante externa. No se puede hablar de un aislamiento creciente de los excluidos ni tampoco de un simple fase de transición por la cual deben pasar los migrantes que llegan del campo a la ciudad. La importancia de las categorías referidas como marginalidades o pobres subempleadas descansan en el carácter estructural de la marginalidad. Esta configura los rasgos generales de un proceso de industrialización fuerte con gran capacidad de absorción urbana pero, a la vez, limitada por la dependencia y la sobrevivencia de un importante sector rural tradicional» (Touraine, 1987, p.66). En el caso de la clase obrera tal dualización se expre-

¹² Una interpretación similar, en términos de acumulación dependiente y actores no hegemónicos, es la de García y Tokman (1985, pp.4-10)

¹³ Al respecto hay que señalar que Touraine con esta propuesta no pretende «... una generalización histórica, un resumen de la historia contemporánea de América Latina, sino más bien la expresión de una hipótesis general: la conductas de los actores sociales no pueden ser explicadas ni por una lógica externa ni por valores específicos, ni por leyes de la evolución histórica, ni por el carácter nacional, sino solamente como expresión de las orientaciones y tensiones de un tipo específico de desarrollo» (Touraine, 1987, p.37).

sa, ante todo, por la oposición entre un sector preocupado por problema del trabajo y de la empresa y otro dominado por problemas del mercado de trabajo (Touraine, 1987, p.70).

Al respecto, las tendencias opuestas de lo popular que pueden, por un lado, relativizar la distinción entre proletariado formal y proletariado informal, pero por otro, inducir otros tipos de diferenciaciones, afectan esta tesis de segmentación propuesta por Touraine y a su explicación de porqué no se han constituido actores tradicionales de clase en América Latina. Pensamos que en nuestro argumento lo que se insinúa es que el referente de análisis que habría que privilegiar para entender los comportamientos de las clases populares debería ser la reproducción de la fuerza de trabajo ya que en esa esfera no sólo confluyen las lógicas productivas sino también otros tipos de determinaciones. Esta idea no está tan alejada de la observación del propio Touraine, formulada en término de su modelo al identificar una de las tensiones que lo caracterizan, que «... subempleo y alta participación cultural desplazan el terreno principal de expresión de las demandas sociales de la producción a la ciudad, de tal manera que las reivindicaciones se expresan en términos de consumo (...) más que en términos de relaciones de producción» (Touraine, 1987, p.35). En este sentido, teniendo como referente analítico a la esfera reproductiva —probablemente— las conductas sociales no aparezcan tan desligadas de las situaciones estructurales de los agentes sociales, al menos para el caso de las clases populares ¹⁴. Con esto no estamos reivindicando la vuelta a interpretaciones estrictamente estructuralistas de consecuencias reduccionistas ya que no concebimos las estructuras fuera de las prácticas sociales. Sólo intentamos expresar que una reconceptualización de la categoría clase que incorpore el momento de la reproducción nos puede permitir una mejor comprensión de la naturaleza de los nexos entre las situaciones y las conductas sociales.

Por consiguiente, el concepto de clase social, en este caso de proletariado urbano, no tiene que reducirse a una categoría de

¹⁴ No nos aventuramos a generalizar esta observación al resto de la estructura social.

connotaciones economicistas y de limitado alcance explicativo. Su redefinición en términos de lo popular permitiría superar esa visión que sólo analiza la constitución de los trabajadores urbanos en términos de la lógica del capital y sus necesidades de valorización. La caracterización de los mismos como clases populares muestra ese carácter heterogéneo y discontinuo de procesos de proletarianización urbana que acaecen en sociedades como las latinoamericanas. Expresa también —como ya hemos señalado— la resistencia y adaptación que los propios trabajadores pueden desarrollar contra el control de su capacidad laboral. Es decir, nos revela esa faz oculta de la sociedad que es el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y cómo los trabajadores, cotidianamente, afrontan el proceso proletarianizador con sus respuestas silenciosas.

Anexo metodológico

Como se ha señalado en la Introducción, la encuesta que nos ha permitido recabar la información analizada fue aplicada en el sector de Guasmo Sur, en la ciudad de Guayaquil, durante los meses de abril y mayo de 1987. Las características de esta zona en términos de lógica de asentamiento, vivienda en sus diferentes aspectos y provisión de servicios de infraestructura han sido esbozados en el Capítulo III.

El equipo de encuestadoras se constituyó, gracias al apoyo del UNICEF, por promotoras de salud que trabajan en este sector y que, además, son moradoras del mismo. Para efectos de esta investigación, todas ellas recibieron capacitación en el manejo del cuestionario y en la dinámica de las entrevistas y fueron supervisadas permanentemente sobre el terreno. Su conocimiento de Guasmo Sur, su aceptación por la población (los casos de rechazo fueron mínimos; cuando hubo que recurrir a reemplazos fue más bien porque algunos lotes estaban abandonados por inundación provocada por las lluvias de temporada) y el hecho que la informante fuese el ama de casa (figura con la que se relacionan a menudo en su práctica como promotoras de salud) no sólo hizo factible aplicar la encuesta sino recabar información fiable y de suficiente calidad.

Se aplicó una encuesta piloto para probar la bondad del cuestionario y lograr una estimación del tamaño adecuado de la muestra (además esta fase formó parte del proceso de capacitación de las encuestadoras). La unidad de análisis fue el hogar entendido a base de la definición postulada en el Capítulo II, o sea, no se tomaron en cuenta ni hogares cuya constitución había acaecido antes de un mes de la realización de la entrevista, ni hogares unipersonales, ni hogares colectivos. El universo de estudio definiti-

Índices de proletarización

	Empleo principal	Total individual	Hogar
Tamaño de la muestra	265	265	170
Tamaño del universo	37.792	37.792	6.324
Promedio	71,00	69,90	61,19
Rango	43,75	67,93	54,42
Valor mínimo	52,25	32,07	35,58
Valor máximo	100,00	100,00	100,00
Desviación estándar	11,37	11,97	10,38
Nivel de confianza	96% (1.96)	96% (1.96)	96% (1.96)
Error relativo	1,93%	2,06%	2,55%

vo se delimitó por las áreas de trabajo de las promotoras lo que ha incluido 37,792 personas correspondientes a 6,324 hogares.

Se procedió mediante el sistema de muestreo aleatorio simple a partir de mapas actualizados de Guasmo Sur que manejan las promotoras de salud en su actividad como tales y que contienen numerados todos los solares existentes en su respectivo sector. Si en un solar se detectaba la existencia de más de un hogar, se seleccionaban sólo uno de manera aleatoria.

Los principales estadígrafos, calculados respecto a tres índices de proletarización analizados en el Capítulo II y que compactan gran parte a las variables referidas a empleos remunerados, puede apreciarse en el Cuadro respectivo.

En varios momentos del texto se ha recurrido a índices cuya elaboración queremos explicitar a continuación. De nuevo queremos enfatizar que estas contrucciones son meramente tentativas y, por consiguiente, susceptibles de mayor refinamiento. El primero de ellos es el que hemos calificado como precariedad laboral. Sin embargo, al respecto debemos aclarar que, de hecho, hemos utilizado dos índices de precariedad laboral: uno referido al empleo principal y otro que se encuentra implícito dentro del índice de proletarización total individual.

El primero de ellos (PREC1) compacta cuatro variables laborales. Por un lado, tenemos la antigüedad laboral y las prestaciones sociales con la siguiente escala de valores:

- 50 = más de 10 años
- 30 = de 6 a 10 años
- 20 = de 1 a 5 años
- 10 = menos de 1 año

En el caso de ausencia de prestaciones sociales el valor asignado ha sido cero. Sumando estas dos variables tenemos un rango de valores que puede variar de 100 (persona que trabaja y aporta desde hace más de 10 años) a 10 (persona que trabaja desde hace menos de un año y desprovista de cualquier tipo de prestación social). O sea, estas dos variables —a las cuales hemos otorgado igual importancia— nos expresarían desde una perspectiva diacrónica la solidez de la relación laboral en cuestión.

Por otro lado, hemos relacionado los ingresos con las horas trabajadas. Respecto a aquéllos hemos asignado los siguientes valores aprovechando la codificación de esta variable:

- 1 = menos de S/. 6,000 (mensuales)
- 2 = de S/. 6,000 a S/. 8,000
- 3 = de S/. 8,001 a S/. 12,000
- 4 = de S/. 12,000 a S/. 20,000
- 5 = más de S/. 20,000

Estos valores han sido afectados por un coeficiente, que reflejan las horas trabajadas en los últimos tres días hábiles, de acuerdo a la siguiente escala:

- 1.5 = menos de 4 horas
- 1.2 = entre 4 y menos de 8 horas
- 1.6 = 8 horas
- 0.8 = más de 8 hasta 12 horas
- 0.5 = más de 12 horas

Es decir, con este coeficiente se penalizan los ingresos cuya obtención requieren más horas de trabajo y viceversa. Esto supone que el producto de estas dos variables, a base de sus respectivas escalas, varía de 0.5 (situaciones donde se obtiene menos de S/. 6,000 mensuales trabajando más de 12 horas) a 7.5 (casos donde

el monto rebasa los S/. 20,000 con un esfuerzo de menos de 4 horas promedio por día).

El siguiente paso en la elaboración de PREC1 ha sido relacionar, mediante el producto de los valores obtenidos, los dos pares de variables (antigüedad laboral y prestaciones sociales con ingresos y horas trabajadas). O sea, la solidez de la relación laboral la hemos afectado con las otras dos variables ya que, a fin de cuentas, la integración al mercado laboral busca —ante todo— la obtención de ingresos monetarios para garantizar la reproducción del(de la) trabajador(a) en cuestión. Tal producto resulta en una escala cuyo valor máximo sería 750 (persona que trabaja y aporta desde hace más de 10 años y que genera ingresos superiores a los S/. 20,000 con menos de 4 horas de trabajo diario) y cuyo mínimo sería 5 (persona que no aporta, trabaja hace menos de 1 año, más de 12 horas diarias y no logra obtener S/. 6,000 mensuales). Es decir, estos dos valores nos expresarían las situaciones de menor y mayor precariedad laboral, respectivamente. En este caso, PREC1 expresa este rango de valores pero reconvertido a una escala de 100 puntos.

La construcción del otro índice de precariedad laboral (PREC2), el referido a empleos no principales o secundarios, ha sido distinto. En este caso no tiene sentido incorporar la variable prestaciones sociales puesto que suele ser inexistente en este tipo de ocupaciones. Esto supone que la dimensión de solidez —desde un punto de vista diacrónico— tiende a relativizarse ya que se reduce sólo a años de antigüedad laboral. Por otra parte, nos parece —de acuerdo a la perspectiva analítica desarrollada en el Capítulo II— que este tipo de inserciones secundarias en el mercado de trabajo se explican, fundamentalmente, por la búsqueda de ingresos complementarios. En este sentido, hemos pensado que la variable ingresos debería tener mayor peso que la variable antigüedad laboral en la elaboración de PREC2. A base de esta premisa, a aquella variable (ingresos) se le ha conferido la siguiente escala de valores:

- 70 = más de S/. 20,000 (mensuales)
- 50 = S/. 12,001 a S/ 20,000
- 25 = de S/ 8,001 a S/ 12,000

15 = de S/ 6,000 a S/ 8,000

5 = menos de S/ 6,000

Por su parte a la variable antigüedad se le ha asignado los siguientes valores:

30 = más de 10 años

20 = de 6 a 10 años

10 = de 1 a 5 años

2 = menos de 1 año

A su vez esta variable ha sido afectada por un coeficiente relacionado con el número de días en la última semana (previa a la entrevista) que se desempeñó esta actividad laboral remunerada para incorporar así la frecuencia de realización de la misma. Los valores acordados a este coeficiente han sido:

1.00 = 4 días o más

0.90 = 3 días

0.80 = 2 días

0.75 = 1 día

0.50 = ningún día

De esta manera se penalizan aquellos casos donde este tipo de trabajo se realiza de manera irregular pudiendo descender el porcentaje a 1 (situaciones donde esta actividad laboral secundaria se desarrolla desde hace menos de un año y no se ha realizado la semana anterior previa a la entrevista).

Por consiguiente, PREC2 resulta de la suma de los valores de la variable ingresos con la de antigüedad laboral, afectada esta última por el coeficiente referido a los días trabajados semanalmente. Esto supone que estamos ante otro índice cuyo valor máximo, como en el caso de PREC1, sería de 100 puntos.

Hemos señalado que PREC2 es, a su vez, un elemento integrante del índice de proletarianización individual. Pero para abordar la construcción del mismo es necesario que antes encaremos la del índice de proletarianización por empleo principal (PROL1). El mismo es el resultado del producto de la variable ocupación por PREC1.

De esta manera, se ha tomado tanto el tipo como el grado de inserción de la fuerza de trabajo en el proceso productivo.

En cuanto a la ocupación (por empleo principal) y a base de la argumentación que desarrollamos en el último apartado del Capítulo II sobre los niveles de contribución de los distintos tipos de trabajo remunerados en el proceso de valorización del capital, hemos propuesto la siguiente escala:

- 100 = asalariados de empresas privadas
- 95 = asalariados de microempresas
- 90 = empleados públicos
- 80 = trabajadores por cuenta propia
- 75 = trabajadores que prestan servicios personales

Por su parte PREC1, a base de los niveles de precariedad laboral que establecimos tanto en Capítulo I como en el II, ha adquirido el siguiente rango de valores:

- 1.00 = $PREC1 > 40$
- 0.90 = $30 < PREC1 \leq 40$
- 0.85 = $20 < PREC1 \leq 30$
- 0.85 = $10 < PREC1 \leq 20$
- 0.75 = $PREC1 \leq 10$

Por consiguiente PREC1, en tanto que producto de los valores asignados a la ocupación principal por aquellos otorgados a PREC1 según sus distintos niveles, resulta un índice cuyo valor máximo sería 100.

En cuanto al índice de proletarización total individual (PROL-TOT) se ha definido sobre la base de la siguiente expresión algebraica:

$$PROLTOT = PROL1 - (PROL2/PROL1) * 20$$

donde,

-PROL1, es el índice de proletarización referido al empleo principal cuya elaboración acabamos de explicitar;

-PROL2, es el índice de proletarización relacionado a empleos secundarios y cuya construcción es idéntica a PROL1. O sea, se define como el producto entre la variable ocupación y PREC2 a los que se les ha asignado la misma escala de valores que en el índice anterior;

-20, representa una cifra arbitraria cuyo significado es que el efecto desproletarizador del empleo secundario sólo puede alcanzar como máximo 20 puntos; o sea, puede hacer descender PROL1 en dos niveles. (Recordemos que en el Capítulo II argumentamos que la diversificación ocupacional podía ser interpretada en términos de reducir la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo respecto del capital y que, por tanto, debía entenderse como efecto desproletarizador).

Finalmente, el tercer índice de proletarización es el referido al hogar en su conjunto (PROLHOG). Este expresa, en primera instancia, un promedio simple de los índices de proletarización total individual de aquellos miembros del hogar incorporados al mercado laboral. Sin embargo, hemos afectado este promedio por un coeficiente referido a la relación de dependencia (definida como el cociente entre el tamaño del hogar y el número de miembros del mismo con empleo remunerado) al cual se le ha otorgado la siguiente escala de valores:

- 1.00 = dos o menos personas
- 0.90 = más de dos hasta cuatro personas
- 0.80 = más de cuatro hasta siete personas
- 0.75 = más de siete personas.

A través de este coeficiente se busca recoger la incidencia de la estructura demográfica del hogar en relación al mercado laboral. Este índice como los anteriores puede alcanzar un valor máximo de 100 puntos.

Por otra parte, hemos observado que al final del Capítulo III se han analizado varios índices relacionados con la problemática de la urbanización. El primero de ellos está referido a la urbanización de la fuerza de trabajo según la localización del ámbito laboral (ULT). Al respecto, se ha utilizado la siguiente escala de valores:

- 100 = localización urbana
- 75 = localización semi-urbana
- 50 = localización rural

El segundo índice (UFT) remite a lo que hemos denominado «espacialidad» de la capacidad laboral como atributo propio de los trabajadores y la hemos definido de acuerdo a la siguiente expresión:

$$UFT = (R/E)*O$$

donde,

- R = años de residencia en Guayaquil
- E = edad en años
- O = lugar de nacimiento

Respecto a esta última variable (lugar de nacimiento), a su vez se ha establecido la siguiente escala de valores:

- 100 = urbano-metropolitano
- 75 = urbano
- 25 = rural

Finalmente, el índice de urbanización de la vivienda (Uv) tiene la siguiente asignación de valores:

	Máx.	Máx	Máx
1. <i>Tenencia</i>			40
—propia		40	
—gratuita		30	
—otros		20	
2. <i>Calidad</i>			30
a) Materiales techo		10	
—losa de hormigón	10		
—eternit, ardex,			
—similares		8	
—zinc		6	

—otros materiales	5	
—combinaciones	7	
b) Materiales		
paredes exteriores		10
—cemento	10	
—madera, bloque	8	
—caña revestida	7	
—caña no revestida	6	
—otros materiales	5	
—combinaciones	7	
c) Materiales piso		10
—entablado	10	
—parquet, baldosas, vinil	9	
—ladrillo	8	
—caña	7	
—tierra	6	
—otros materiales	5	
—combinaciones	7	
3. Servicios		30
a) obtención agua		10
—agua potable	10	
—agua entubada	9	
—tanqueros	8	
—pozo/vertiente	7	
—río/acequia	6	
—agua lluvia	5	
—combinaciones	7	
b) disponibilidad de servicios higiénicos		5
—uso exclusivo de vivienda	5	
—uso común	4	
—letrina	2	
—ninguno	0	

c) Eliminación de aguas servidas		5
—red pública de alcantarillado	5	
—pozo	2	
—ninguno	0	
d) Luz		10
—con luz	10	
—sin luz	5	

Es decir, como se puede observar estamos ante un índice que puede alcanzar un máximo valor de 100 puntos. Sin embargo, lo hemos afectado por dos coeficientes. El primero remite al fenómeno de turgurización, definido como el cociente entre número de miembros del hogar por piezas o cuartos destinados exclusivamente como dormitorios. Al respecto se ha otorgado los siguientes valores:

- 1.00 = dos o menos personas por dormitorio
- 0.95 = más de dos personas hasta cuatro por dormitorio
- 0.80 = más de cuatro personas por dormitorio
- 0.75 = ningún dormitorio.

El segundo coeficiente se refiere a los años de residencia en la vivienda actual y los valores asignados han sido los siguientes:

- 1.00 = más de 10 años
- 0.90 = de 6 a 10 años
- 0.80 = de 1 a 5 años
- 0.75 = menos de 1 año.

O sea, estos dos coeficientes pueden rebajar el valor inicial del índice hasta casi la mitad en el caso más desfavorable (vivienda sin cuartos o piezas destinadas únicamente para dormitorios y que está habitada desde hace menos de un año).

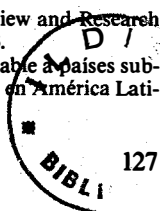
Insistimos que las elaboraciones de estos índices son meramente tentativas y, por tanto, son susceptibles de mejoramiento y refinamiento. Lo que postulamos son las lógicas de sus construcciones las cuales remiten las propuestas teóricas y metodológicas desarrolladas en el texto.

Bibliografía

- Achío, M.** (1987): «Crisis y reproducción de la fuerza de trabajo industrial en Costa Rica». *Ciencias Sociales*, Nos. 37-38.
- Alvarado, J.** (1987): «El comportamiento familiar en el mercado de trabajo» en Pérez Sáinz et al. (1987a).
- Arizpe, L.** (1982): «Relay Migration and the Survival of the Peasant Household» en H.I. Safa (ed.): *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*. Delhi: Oxford University Press.
- Benholdt-Thomsen, V.** (1981): «Marginalidad en América Latina: una crítica de la teoría». *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. XLIII, No. 4.
- Birbeck, C.** (1978): «Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump». *World Development*, Vol. 6, Nos. 9/10.
- Borsotti, C.** (1981): «La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias». *Demografía y Economía*, Vol. IX, No. 2.
- Bromley, R.** (1978a): «Organization, Regulation and Exploitation in the So-called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia». *World Development*, Vol. 6, Nos. 9/10.
- Bromley, R.** (1978b): «The Urban Informal Sector: Why Is It Worth Discussing?». *World Development*, Vol. 6, Nos. 9/10.
- Calderón, F.** (1986): «Los movimientos sociales frente a la crisis» en F. Calderón (comp.): *Los movimientos sociales ante la crisis*. UNU/CLACSO/IISUNAM, México.
- Campero, G.** (1987): *Entre la sobrevivencia y la acción política*. ILET, Santiago de Chile.
- Carbonetto, D.** (1985): «La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal» en D. Carbonetto et. al.: *El sector informal urbano en los países andinos*. ILDIS/CEPESIU, Quito.
- Carbonetto, D. y Kritz, E.** (1983): «Sector informal urbano, hacia un nuevo enfoque». *Socialismo y Participación*, No. 21, Lima.
- Carbonetto, D. y Chávez, E.** (1984): «Sector informal urbano: heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo». *Socialismo y Participación*, No. 26.
- Carrión, F.** (1987): *Quito, crisis y política urbana*. CIUDAD/El Conejo, Quito.
- Cartaya, V.F.** (1987): «El confuso mundo del sector informal». *Nueva Sociedad*, No. 90, Caracas.
- Casanovas, R.** (1985): «Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de la ciudad de la Paz» en Carbonetto et al. (1985)
- Casanovas, R.** (1987): «El sector familiar en la ciudad de la Paz» en Pérez Sáinz et al. (1987a).
- Castells, M.** (1986): *La ciudad y las masas*. Alianza Universidad, Madrid.
- Castells M. y Portes, A.** (1986): «World underneath: The origins, dynamics and effects of the informal economy», ponencia presentada en la conferencia «The Com-

- parative Study of the Informal Sector», Harper's Ferry, West Virginia.
- Cortés, F.** (s.f.): «la informalidad del sector informal extralegal», documento, FLACSO, México.
- De Soto, H.** (1986): El otro sendero. El Barranco, Lima.
- Everts, T.** (1985): «Identity: The Hidden Side of New Social Movements in Latin America» en D. Slater (ed.): New social movements and the state en Latin America, CEDLA, Amsterdam.
- Echeverría, R.** (1985): Empleo público en América Latina. PREALC, Santiago de Chile.
- Farrell, G.** (1985): «Los microcomerciantes del sector informal urbano: los casos de Quito y Guayaquil» en Carbonetto et al. (1985).
- Galín, P., Carrión, J. y Casillo, O.** (1986): Asalariados y clases populares en Lima. IEP, Lima.
- García, B. Muñoz, H. y De Oliveira, O.** (1982): Hogares y trabajadores en la ciudad de México. El Colegio de México, México.
- García, N.E. y Tokman, V.E.** (1985): Acumulación, empleo y crisis. PREALC, Santiago de Chile.
- Hardy, C.** (1987): Organizarse para vivir. Pobreza urbana y organización popular. PET, Santiago de Chile.
- Hinkelammert, F.J.** (1987): «Frente a la cultura de la postmodernidad: proyecto político y utopía». *David y Goliat*, año XVII, No.52, Buenos Aires.
- Jelin, E.** (1978): La mujer y el mercado de trabajo urbano. Estudios CEDES, Buenos Aires.
- Jelin, E.** (1985): Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada. Estudios CEDES, Buenos Aires.
- Katzman, R.** (1984): «Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina». *Revista de la Cepal*, No.24.
- Kowarik, L.** (1986): Capitalismo e marginalidade na América Latina. Paz e terra, Río de Janeiro.
- Larrazábal, H.** (1986): «Sector informal urbano: revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión» en H. Larrazábal et al. : El sector informal en Bolivia. CEDLA/FLACSO/ILDIS, La Paz.
- Lobo, S.** (1984): Tengo casa propia. IEP, Lima.
- Lomnitz, L.** (1978): «Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal». *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. XL, No.1.
- Lomnitz, L.** (1987): Como sobreviven los marginados. Siglo XXI, México.
- Maldonado, C.** (1985): «Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía» en Carbonetto et al. (1985).
- Matos Mar, J.** (1986): Desborde popular y crisis del Estado. IEP, Lima.
- Menéndez-Carrión, A.** (1986): La conquista del voto. Corporación Editora Nacional, Quito.
- Möller, A.** (1984): Los trabajadores por cuenta propia en Santiago. Documento de trabajo, PREALC/184, Santiago de Chile.
- Moser, C.** (1978): «Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in the Urban Development?». *World Development*, Vol. 6, Nos. 9/10.
- Muñoz, H. y De Oliveira, O.** (1979): «Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina» en R. Katzman y J.L. Reyna (comp): Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina. El Colegio de México, México.
- Nun, J.** (1969): «Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal». *Revista Latinoamericana de Sociología*, No.2.
- Ortiz, J.L.** (1985): «El sector informal urbano» en Carbonetto et al. (1985).

- Palma, D.** (1987): La informalidad, lo popular y el cambio social. DESCO, Lima.
- Parodi, J.** (1986): «Ser obrero es algo relativo...» IEP, Lima.
- Peattie, L.** (1979): «La organización de los 'marginales», en Kaztman y Reyna (1979).
- Pérez Sáinz, J.P.** (1986a): «El mercado laboral urbano : la mirada desde la reproducción». *Ecuador Debate*, No. 11.
- Pérez Sáinz, J.P.** (1986b): Entre la fábrica y la ciudad. El Conejo, Quito.
- Pérez Sáinz, J.P.** (1987a): «Fuerza de trabajo urbana e identidad de clase: algunas reflexiones a partir del caso de San Carlos Alto (Quito)» en J.P. Pérez Sáinz et al. : Familia y trabajo en la ciudad andina. CAAP, Quito.
- Pérez Sáinz, J.P.** (1987b): «Informalidad urbana: ¿Cuál Sendero?» *Palabra Suelta*, No.2.
- Pérez Sáinz, J.P.** (1988): Informalidad urbana y clases populares: elementos de reflexión», *Polémica*, nueva serie, No.3.
- Pérez Sáinz, J.P. y Ribadeneira, J.C.** (1987): Vivir en la ciudad. CAAP, Quito.
- Pearlman, J.E.** (1977): *The Myth of Marginality: Urban Poverty and Politics in Rio de Janeiro*. University of California Press, Berkeley.
- Piña, C.** (1981): Sector informal: estrategias ocupacionales y orientaciones ideológicas. Monografía/20, PREALC, Santiago.
- Piña, C.** (1987): Crónicas de la otra ciudad. FLACSO, Santiago de Chile.
- Portantiero, J.C.** (1981): «Lo nacional-popular y la alternativa democrática en América Latina», en DESCO: América Latina 80: democracia y movimiento popular, DESCO, Lima.
- Portes, A.** (1985): «Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decades». *Latin American Research Review*, Vol. XX, No.3.
- Portes, A. y Johns, M.** (1986): «Class Structure and Spatial Polarization: An Assessment of Recent Urban Trends in Latin America». *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. LXXVII, No.5.
- Portes, A. y Sassen-Koob, S.** (1987): «Making it Underground: Comparative Material in the Informal Sector in Western Market Economies». *American Journal of Sociology*, Vol. 93, No.1.
- Portes, A. y Walton, J.** (1981): Labor, Class and the International System. Academic Press, Nueva York.
- PREALC** (1978): Sector informal: funcionamiento y políticas. PREALC, Santiago de Chile.
- Quijano, A.** (1973): «Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina» en A. Quijano y F.C. Weffort: Populismo, marginalización y dependencia. EDUCA, San José.
- Raczynski, D.** (1977): El sector informal: controversias e interrogantes. *Estudios CIEPLAN 13*, Santiago de Chile.
- Raczynski, D.** (1988): «Estrategias de sobrevivencia y crisis. Los sectores populares en Santiago de Chile». Ponencia presentada al seminario «Crisis y sobrevivencia de los sectores populares urbanos en América Latina», Caracas.
- Ramos, J.** (1984): «Urbanización y mercado de trabajo». *Revista de la CEPAL*, No.24.
- Ribadeneira, J.C.** (1987): «Reproducción y sectores populares: redes de intercambio en San Carlos Alto» en Pérez Sáinz et al. (1987a).
- Roberts, B.** (1979): *Cities of Peasants*. Berverly Hills: Sage.
- Schmink, M.** (1984): «Household Economic Strategies: A Review and Research Agenda». *Latin American Research Review*, Vol. XIX, No. 3.
- Singer, P.** (1976): «Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados» en P. R. Souza y V. Tokman (coord.): El empleo en América Latina. Siglo XXI, México.



- Souza, P.R.** (1978): Salário e mao-de obra excedente. UNICAMP, Campinas, Sao Paulo.
- Souza, P.R. y Tokman, V.** (1976): «El sector informal urbano».
- Tokman, V.** (1979): «Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina» en Kaztman y Reyna (1979).
- Tokman, V.** (1987): «El imperativo de actuar. El sector informal hoy». *Nueva Sociedad*, No. 90, Caracas.
- Torrado, S.** (1981): «Sobre los conceptos de 'estrategias familiares' y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo': notas teóricas-metodológicas». *Demografía y Economía*, Vol. XV, No.2.
- Touraine, A.** (1987): Actores sociales y sistemas políticos en América Latina. PREALC, Santiago de Chile.

RESPUESTAS SILENCIOSAS

reflexiones teóricas y metodología de la proleta-
textos, el autor formaliza
desarrollado en trabajo

Respuestas silenciosas
Pérez Sáinz, Juan Pablo
331 12/P415r/ NB26455 ej 2



31595

buscando redefinir el concepto de proletariza-
ción. Esta redefinición se lleva a cabo en términos
de las especificidades históricas de los procesos de
modernización acaecidos en América Latina y en-
fatizando la perspectiva analítica desde el ángulo
de la reproducción de la fuerza de trabajo. De es-
ta manera se busca una comprensión del fenóme-
no proletarizador en las ciudades de la región que
tome en cuenta los distintos momentos de exis-
tencia de la capacidad laboral y, sobre todo, que
considere las prácticas de subsistencia que desa-
rollan los propios trabajadores como respuestas
cotidianas al control de su fuerza de trabajo.