

## RACIONALIDAD Y SECTOR INFORMAL

Edgar Vásquez B.\*

"Aunque los salarios de las fábricas tendían a ser más altos que los que se conseguían con las industrias domésticas...los obreros recelaban de trabajar en ellas, porque al hacerlo perdían su más caro patrimonio: la independencia".

Eric. J. Hobsbawm  
"Industria e Imperio"

La transformación de las sociedades "tradicionales" en "modernas" ha sido un tránsito conflictivo. La larga historia de los procesos de disolución del Antiguo Régimen y de su reorganización en sociedades capitalistas, lo mismo que las formas de colonización, así lo atestiguan. Las "antiguas" estructuras sociales de producción-distribución han presentado resistencias sociales y erigido obstáculos económicos a su transformación.

El conflicto entre la acción "modernizante" del capital y la resistencia de las formas económicas tradicionales, ha dado lugar -por una parte- a modificaciones en el funcionamiento económico basado en la racionalidad capitalista "pura" o "típica", y le ha imprimido a la acumulación formas particulares y ritmos determinados. Por otra parte, esa acción modernizante ha logrado la disolución de algunas formas tradicionales; otras -bajo condiciones particulares- han sido articuladas al sector moderno, previas modificaciones que garantizan su supervivencia; y no pocas nuevas han proliferado bajo la exigencia del mismo capital o al lado de él.

---

\* Profesor del Depto. de Economía de la Universidad del Valle.

El conflicto propio de la transformación de las sociedades "tradicionales" tiene una larga historia. La mano de obra desplazada de la agricultura pre-capitalista o de la producción artesanal hacia el empleo en el sector "moderno" no se ha adecuado fácilmente a los procesos productivos capitalistas. Los trabajadores directos de las economías tradicionales de subsistencia han disfrutado allí de cierta autonomía personal: han decidido por su propia cuenta las secuencias, horarios y ritmos de trabajo; han valorado las ventajas de la cercanía o de la unión entre el espacio de trabajo y el espacio doméstico; han coordinado sus actividades rituales, sociales y laborales de una forma tal que les permite conservar su identidad cultural; han organizado sus procesos productivos a partir de sus propias decisiones; se han habituado al control inmediato del fruto de su trabajo, etc. Esta "mentalidad" tradicional ha sido afectada a la autonomía del productor directo, especialmente en las economías campesinas, artesanales, tribales, y aún, en formas sociales de producción tales como las que caracterizan el arrendamiento y la aparcería que no están exentas de sujeción personal, pero que permiten cierta autonomía del trabajador en el proceso de producción directa y en el uso de la posesión.

Esta "mentalidad" ha tenido tal importancia, que para transformar la mano de obra vinculada a las economías tradicionales, no han bastado -en los períodos de transición clásicos- los procesos que han desvinculado a estos trabajadores de sus antiguas ocupaciones de subsistencia. Como lo han puesto de presente los historiadores -especialmente en la transición inglesa durante los siglos XVI y XVII- la persecución y penalización del vagabundaje tuvo que mediar para que los desarraigados del campo se constituyeran en oferentes de mano de obra.

"En primer lugar -dice Hobsbawm- los obreros tenían que aprender a trabajar de modo adecuado a la industria, esto es, a un ritmo de trabajo diario regular e ininterrumpido, que es completamente diferente a las altas y bajas estacionales de la granja o del artesano independiente que puede interrumpir su trabajo cuando le place. También tenían que aprender a ser más responsables al incentivo del dinero. Los empresarios británicos de aquellas épocas se quejaban...constantemente de la "pereza" del obrero o de su tendencia a trabajar hasta que había ganado su jornal para vivir y después parar. Esta dificultad fue solucionada por una disciplina laboral draconiana (multas, código de "amo-criado" que la

ley utilizaba en favor del empresario), pero sobre todo, donde era posible, pagar tan poco por el trabajo, que era preciso trabajar toda la semana para conseguir un mínimo de ingresos".1/

En el Siglo XVII William Petty observaba con preocupación este comportamiento "inadecuado" de la oferta de trabajo, pues "numerosos son los seres licenciosos que no trabajan más que para comer y sobre todo para beber" y a pesar que "el obrero no gana más de lo que le es necesario para subsistir...si usted le asigna el doble, él no hace más que la mitad del trabajo que debiera hacer, lo que implica para la nación la pérdida de los frutos de ese trabajo".2/

Con menos lejanía histórica, Max Weber señalaba que en el capitalismo "una dificultad particular se ha encontrado con sorprendente frecuencia: el aumento de la tasa de remuneración por piezas a menudo ha tenido por efecto, no un crecimiento sino una reducción del trabajo efectuado en un tiempo dado, porque los trabajadores reaccionan frente a esas alzas, no aumentando sino reduciendo el volumen de sus producciones".3/

Los procesos de colonización que han buscado implantar formas capitalistas de producción en regiones de ultramar, han encontrado escollos para formar el flujo adecuado de mano de obra que requiere el régimen salarial, de manera que -además de la rigidez de la oferta agrícola que no responde al llamado de la demanda debido a la estructura socio-económica del campo, o de la estrechez de la economía monetaria que obstaculiza la ampliación del ingreso necesario para la demanda, limitando el efecto multiplicador de la inversión- el funcionamiento de la oferta de trabajo ha asumido, en estas condiciones, comportamientos "atípicos" en comparación con los que caracterizan al capitalismo pleno.

---

1/ Hobsbawm, Eric. Las Revoluciones Burguesas. Ed. Guadarrama.

2/ Petty William: A Treatise on Taxes and Contribution (1662) -C.H. Hull editor. (Citado en conferencias de Desarrollo del Instituto de Países en vías de Desarrollo. Amberes-Bélgica).

3/ Weber, Max: La Etica Protestante y el Espíritu del Capitalismo. Editorial península.

Los especialistas de los procesos de colonización (antropólogos, sociólogos, economistas) han abordado el problema del carácter "atípico" de la oferta de mano de obra y de su transferencia del sector tradicional hacia el sector moderno. Jacques Austruy, por ejemplo, considera en las sociedades tribales y "primitivas" que la actividad laboral tiene por finalidad la consecución de un paquete de "bienes-objeto" con el cual logran la subsistencia y los requerimientos para los ritos propios de su cultura. Si el salario ofrecido por el sector moderno es inferior al necesario para adquirir esos bienes-objetivos, los miembros de la comunidad ofrecerán más trabajo hasta lograr el nivel de ingresos que les permita alcanzar el conjunto de esos bienes. Si el salario se eleva más allá del valor de ese paquete, contraerán la oferta de trabajo, por cuanto el excedente salarial no tiene ninguna significación para ellos, dentro de los marcos de su racionalidad particular. Por lo tanto, la máxima oferta de fuerza de trabajo se alcanza cuando el salario les permite adquirir exactamente el paquete de "bienes-objetivo". En estas condiciones la oferta de mano de obra crecerá hasta el momento en que el nivel de salarios coincida con el valor de ese paquete. A partir de allí, la elevación de la tasa salarial ocasionará contracciones de la oferta de trabajo.<sup>4/</sup>

De otra parte, Claude Meillassoux, al referirse al Africa considera que "en el curso de los años pioneros de la colonización los teóricos del subdesarrollo descubrieron también que era necesario bajar los salarios para aumentar la oferta de trabajo, porque los trabajadores salidos del sector rural regresaban a sus lugares de origen cuando lograban juntar la suma que "habían fijado".<sup>5/</sup>

Naturalmente la formación de esa oferta de trabajo debe estar precedida de un proceso (económico, político-militar o cultural) que ocasione las pérdidas del control sobre el proceso productivo por parte de los miembros de la comunidad tradicional. Si éstos disponen autónomamente de los factores de producción (tierra, herramientas y mano de obra) podrán producir su propio paquete de bienes,

---

4/ Austruy, Jacques: *Le Scandale du développement*. Ed. Marcial Riviere. Paris 1964.

5/ Meillassoux, Claude: *Mujeres, Graneros y Capitales*. Ed. Siglo XXI.

sin recurrir al régimen salarial. Marx -por ejemplo- plantea que cuando la mayor parte del suelo -en los procesos de colonización- es todavía propiedad del pueblo, permitiendo así que cada trabajador pueda instalarse por "cuenta propia" como agricultor o artesano, "la ley de la oferta y la demanda de trabajo se viene a tierra".<sup>6/</sup> Los procesos de desintegración de la unidad social, cultural y económica son necesarios para garantizar la fluidez de la oferta de trabajo que requiere el régimen asalariado y la acumulación en el sector moderno. El "núcleo" que cohesiona la comunidad (tierra, sistema de parentesco, religión, ancestro, etc.) debe ser descompuesto. Los procesos "modernizantes" de aculturación contribuyen en este sentido, aunque pueden darse situaciones específicas donde el mantenimiento de la organización social tradicional y cierta oferta de mano de obra coexisten, como en el caso de algunas economías campesinas que persisten y sin embargo, a partir de cierta redefinición de la división del trabajo interna, una parte de la población que allí vive ofrece su mano de obra al sector moderno.

Byl y White sostienen que el fenómeno según el cual los trabajadores laboran menos con un salario más elevado es atribuible a la desutilidad del trabajo.<sup>7/</sup> El trabajador que goza de un salario elevado estima que puede darse el lujo de disfrutar del "tiempo libre". La "riqueza en tiempo" -a partir de cierto nivel de ingresos- pesa más que la "riqueza en bienes". Naturalmente esta valoración del "tiempo libre" no es la misma en las sociedades capitalistas donde "el tiempo es oro". Allí, con frecuencia, los trabajadores buscan horas extras de trabajo, en la medida en que prefieren la "riqueza de bienes" a la "riqueza en tiempo". El llamado "tiempo libre" no debe identificarse necesariamente con el ocio, pues puede referirse al tiempo durante el cual realizan actividades no-productivas desde el punto de vista de la racionalidad capitalista: ceremoniales, ritos sociales y religiosos, prácticas mágicas, etc., pero que son fundamentales dentro de la racionalidad de esas sociedades.

La mención a Byl y White tiene por objeto traer a cuento el principio por el cual la utilidad marginal del ingreso varía a menor ritmo que la desutilidad marginal del trabajo.

---

<sup>6/</sup> Marx, Carlos. El Capital. I. Pág. 654. FCE.

La función de oferta individual negativa se basa en un mapa de curvas de indiferencia, donde:

1. Cada curva de iso-utilidad combina el ingreso total y el tiempo de trabajo remunerado con ese ingreso, de tal manera que en cada uno de sus puntos el trabajador encuentra la misma utilidad.
2. En cada curva se ofrece una unidad adicional de tiempo de trabajo, si se obtiene una magnitud adicional de ingreso cada vez mayor y por lo tanto la pendiente crece aceleradamente. En otros términos, la remuneración a la unidad adicional de tiempo de trabajo ofrecida, mayor que la remuneración de la unidad anterior, representa para el trabajador la misma utilidad.
3. En el mapa de curvas de indiferencia o de iso-utilidad, cada curva representa una magnitud de utilidad mayor que la curva inmediatamente inferior.
4. Para cada magnitud de tiempo de trabajo la pendiente es mayor en las curvas superiores. En cada nivel de tiempo de trabajo, a una unidad adicional de este tiempo corresponderá un ingreso marginal mayor a medida que se pasa de una curva inferior a otra superior.

En el siguiente mapa (Figura 1) se yuxtapone un mapa de rectas salariales donde:

- a. Cada recta indica que el ritmo de crecimiento del ingreso total ( $y$ ) es igual al ritmo de crecimiento del tiempo de trabajo ofrecido, por lo tanto la tasa salarial (pendiente constante) permanece invariable en el recorrido de esa misma recta.
- b. Las rectas superiores o más elevadas expresan tasas salariales mayores (pendientes mayores).
- c. Cada punto tangencial entre la curva de iso-utilidad y las rectas de iso-salario corresponde a determinada magnitud de trabajo ofrecido.
- d. El operario aumentará su oferta de trabajo si el salario (pendiente de la recta) es mayor que el ingreso marginal (pendiente de la curva), ya que así puede aumentar su utilidad total. Este crecimiento de la oferta ocurrirá hasta el punto A, pero una elevación de la tasa salarial a partir de allí, implicará una situación contraria a la anteriormente descrita.

FIGURA 1

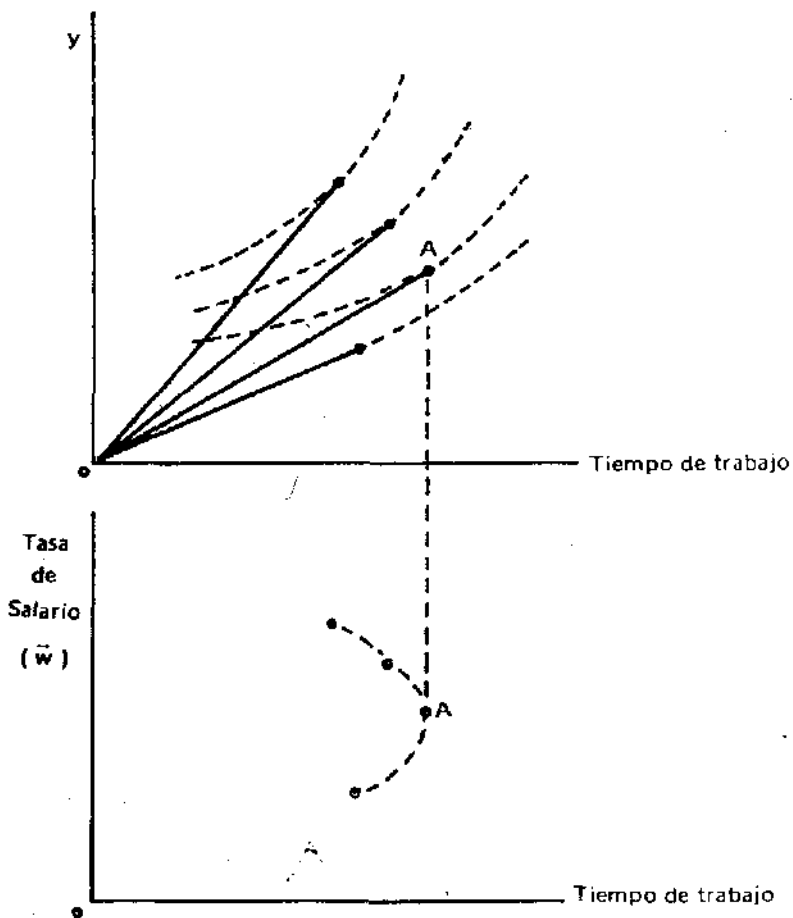


FIGURA 2

7/Byl y White: The end of Blackward-Shoping Labor Supply Functions in Dual Economics, citado por Gerardo Dupriez en "La Formation du Salaire en Afrique" Ed. Drukkerig Frankie. Lovaina 1973.

e. Como se observa en la Figura 2, donde se sustituye en la gráfica la variable ingreso ( $y$ ) por la tasa salarial ( $w$ ), la curva de oferta de trabajo tendrá una pendiente negativa a partir de cierto nivel salarial ( $A$ ).

Este análisis supone que el trabajador individual dispone -en cada nivel de salario- de una libertad que le permite fraccionar su tiempo en dos partes: una que ofrece como tiempo de trabajo y otra que retiene "para sí mismo". La dificultad reside, no tanto en el análisis de la mencionada oferta cuando los trabajadores que "viven" esta racionalidad dual se encuentran con empleadores o con condiciones institucionales que demandan trabajo exigiéndoles emplearse "a fondo", de tiempo completo, cubriendo la totalidad de la jornada e impidiéndoles fraccionar esa jornada y ofrecer trabajo por horas al día, o por días a la semana.

Este tipo de exigencia institucional contribuye, con otros procesos de disciplina y de adecuación al trabajo industrial, a transformar la "antigua" racionalidad, para garantizar una oferta positiva de mano de obra. Sin embargo, aunque el asalariado se encuentra impellido a laborar la jornada completa, su apetencia por el "tiempo para sí" no desaparece fácilmente. La racionalidad tradicional, que valora altamente la autonomía, puede persistir entre asalariados que presentar un reciente pasado rural y en el caso de una continua migración de mano de obra procedente de sectores pre-capitalistas hacia el sector moderno. En países en vías de desarrollo que viven este proceso se observan -en los barrios "urbanos" que alojan a los emigrantes del campo- comportamientos propios de la "antigua" racionalidad. Muchos trabajadores del sector moderno ambicionan allegar recursos para independizarse, esperan deseosos la cesantía o la jubilación para "montar un negocio propio" y en algunos casos no temerán tanto al "despido" si éste les permite unas prestaciones que les faciliten cumplir sus objetivos.

La observación de los países del Tercer Mundo, y en particular, los de América Latina, caracterizados por masivos y rápidos procesos de urbanización, por migraciones campesinas y tradicionales artesanales, por comunidades indígenas, por economías de subsistencia en ciertas poblaciones negras, sugiere la persistencia de racionalidades y "mentalidades" no-capitalistas que coexisten con el desarrollo del sector moderno. No se trata, pues, de un difu-



sionismo en el tiempo, sino que estas racionalidades pueden reproducirse -aún en el medio urbano- si encuentran condiciones y posibilidades económicas que permiten desarrollar actividades propicias a la autonomía y al "tiempo para sí mismo", sin que sean disfuncionales al desarrollo capitalista. Este es el caso del "sector informal".

Los hábitos, los valores, las costumbres de poblaciones procedentes de economías tradicionales, lo mismo que la persistencia de "mentalidades" artesanales, extrañas a la presencia del patrón, adversas a la disciplina fabril, temerosas de una intensificación del trabajo impuesta de afuera, contrarias a la continuidad obligatoria de los procesos de trabajo, lo mismo que la valoración, de su autonomía y del "tiempo para sí mismo", podrían explicar por qué la joven población urbana funciona, en cierta medida, bajo la racionalidad que se planteó cuando nos referimos a la oferta de trabajo atípica.

Esa "mentalidad" no se transforma en el primer contacto con el medio urbano moderno. Su transformación en racionalidad "moderna", su adecuación a la disciplina laboral, el cambio de su comportamiento frente al tiempo, el incremento de la preferencia por la "riqueza-bienes" en relación con la "riqueza-tiempo para sí", la respuesta espontánea a los incentivos monetarios, la modificación en sus relaciones personales, requieren tiempo y sobre todo, de un proceso laboral y de unas necesidades que impelan a ese cambio. "Debieron pasar varios siglos hasta que el obrero libre, al desarrollarse el régimen capitalista de producción, se prestó voluntariamente, o lo que es lo mismo, se vio obligado por las condiciones sociales a vender su primogenitura por un plato de lentejas, a vender todo el tiempo activo de su vida y hasta su propia capacidad de trabajo para poder comer".<sup>8/</sup> Es necesario anotar aquí que la ambición de "autonomía" puede presentarse, no como un resago de "mentalidades" tradicionales: Se reproduce en la medida en que encuentran condiciones y posibilidades para realizar actividades adecuadas a esa "autonomía" (sector informal, por ejemplo). En las mismas economías modernas puede surgir como oposición al "despotismo fabril", como rechazo a la jerarquización propia de la división y de la organi-

<sup>8/</sup> Marx, Carlos. EC. I. Pág. 213. FCE.

zación capitalista del trabajo. Marx nos recuerda, por ejemplo, que los asalariados ingleses -de amplia experiencia fabril en Europa- contratados por capitalistas para trabajar bajo régimen salarial, en la colonización de norteamérica, eludían aquí al patrón y se instalaban por cuenta propia, en la medida en que tenían acceso a la tierra.<sup>9/</sup> Fué necesario que por acción esta tal, se le fijara un precio arbitrario y elevado al suelo, para que no tuviera acceso a la tierra ni a la independencia personal, como medida para garantizar la mano de obra para el sector moderno.<sup>10/</sup>

Es difícil establecer -para la actual población informal en Colombia- si la valoración de la "autonomía" procede de "mentalidades" tradicionales o resulta de una oposición a las formas laborales del sector moderno. La presencia reciente de grandes masas de origen rural en el medio urbano, dedicada a las actividades informales, podrían sugerir que se trata del primer caso. Naturalmente -y esta aseveración es fundamental- la sola permanencia de esa mentalidad, no explica la formación, expansión y persistencia del sector informal. Las condiciones económicas de posibilidad para su funcionamiento dentro de una sociedad capitalista son básicas.<sup>11/</sup>

---

9/ Marx, Carlos. EC.I. Pág. 656.: "El obrero asalariado de Hoy se convierte mañana en campesino o artesano independiente, que trabaja por cuenta propia, desaparece del mercado de trabajo...pero no precisamente para entrar al asilo".

10/ Muchos economistas desprecian el factor que aquí denominamos "autonomía" del trabajador directo, en la explicación de ciertos fenómenos atípicos de la racionalidad capitalista y de la racionalidad "informal" en las sociedades en desarrollo hacia el capitalismo pleno. Así como para el contable lo que no figura en el Debe y en el Haber no existe, de la misma manera, para la "mentalidad economista" los comportamientos humanos sólo pueden explicarse con categorías tales como precios, ganancias, salarios...confundiéndose su propia racionalidad con la de la población, incluida la de aquella que valora la "autonomía".

11/ En este aspecto se remite al artículo titulado "El Sector Informal: límites y posibilidades". E. Vásquez, aparecido en el Boletín de Coyuntura N° 8 (CIDSE). Se señala allí que a pesar de que los

Si se plantea aquí el problema de la "autonomía" -ya proceda de una "mentalidad" tradicional o de una oposición a las condiciones laborales del sector moderno- es porque juega un papel en la unidad informal y tiene que ver con la distribución de los miembros de la familia trabajadora entre aquellos que realizan actividades informales y aquellos que se vinculan como asalariados, tal como se observará más adelante.

La existencia de desempleo y de penuria de ingresos, por una parte, y la mentalidad "cuenta-propia" que busca asumir la vida de manera independiente, ha dado lugar, entre la población informal, a un "espíritu de empresa" sui-generis, que si bien no tiene los rasgos weberianos o schumpeterianos especialmente en lo que a innovación tecnológica se refiere, al menos lanza a sus agentes hacia la creación del auto-empleo, hacia la búsqueda autónoma de la subsistencia familiar y hacia la utilización de posibilidades de mercados segmentados. Este "espíritu" no es una exclusividad de los agentes del sector moderno. La tendencia "conservadora" respecto a la utilización de innovaciones tecnológicas responde a la imposibilidad de aplicarlas en la medida en que están asociadas a grandes volúmenes de capital, a que su dimensión no se ajusta al tamaño de la unidad económica de la familia informal, a las ventajas de utilizar combinaciones factoriales densas en trabajo cuyo costo salarial es inexistente dentro de la actividad del "cuenta-propia", al objetivo fundamental que consiste en alcanzar la subsistencia -sin que sea absolutamente necesario el beneficio- pues el cubrimiento de ese nivel de subsistencia -(que de por sí garantiza la continuidad del funcionamiento de la unidad económica)- traza un límite básico al volumen de producción o de ventas, y por lo tanto, la ampliación de la inversión a la cual se asocia un mayor nivel tecnológico, pierde su sentido de urgencia.

---

costos materiales (capital constante insumido) son más elevados en el sector informal que en el moderno, el primero -dado de cierto rango tecnológico del sector moderno- puede afrontar la competencia en la medida en que no reclama en los precios un margen de utilidades. Por tanto la unidad informal puede funcionar en la sola obtención de la subsistencia familiar.

Dentro de la racionalidad informal que dirige el comportamiento económico de los "cuenta-propia" se puede observar que la actividad no se orienta prioritariamente hacia la obtención de un excedente reinvertible, sino que busca fundamentalmente un nivel de subsistencia familiar. Si el excedente se eleva sobre este nivel se dá prioridad al mejoramiento del nivel de consumo antes que a su inversión.

La interpretación del funcionamiento de la economía informal en Colombia ha dado lugar a diversas miradas teóricas. Algunos plantean que el desempleo abierto -cuya magnitud fluctua coyunturalmente- lanza a los desocupados a buscar o "rebuscar" su subsistencia en las actividades informales. Por tanto, en períodos de recesión económica el crecimiento de ese desempleo iría acompañado de una ampliación del sector informal y, por el contrario, en fases de expansión, la absorción de mano de obra por parte del sector moderno tendería a reducir el tamaño del sector informal. Bajo esta óptica, este sector haría parte del "ejército de reserva" y el comportamiento de la acumulación de capital determinaría las expansiones y contracciones del sector informal en el sentido señalado. Desde otro punto de vista se ha planteado -para el caso colombiano- que en fases de recuperación y auge de la acumulación la ampliación del empleo en el sector moderno en lugar de asociarse a una reducción del sector informal, ha estado acompañada por una expansión del mismo. Y en fases de recesión se han afectado ambos sectores, aunque de manera desigual. En estas condiciones sería difícil asimilar toda la población informal al "ejército de reserva". Podría resultar más correcto pensar que la relación entre los dos sectores se lleva a cabo más a nivel del mercado de bienes que a nivel del mercado de trabajo. Es decir, en períodos expansivos de la acumulación el incremento de la demanda global de bienes alienta la producción y la ocupación tanto en el sector moderno como en el informal, aunque desigualmente. Si la ampliación o contracción del empleo en el sector moderno no es lo que determina el tamaño del sector informal, es necesario reflexionar sobre los determinantes que explican el comportamiento de la ocupación informal, los determinantes de los desplazamientos de la mano de obra de un sector a otro y las fluctuaciones en la composición de la familia trabajadora entre informales y asalariados.

Se puede observar que el universo de las familias trabajadoras no se divide tajantemente entre las que aglutinan la clase obrera asalariada y las que comprenden el sector informal. Es relativamente frecuente que en la familia hayan trabajadores dedicados a las actividades informales y otros vinculados como asalariados en el sector moderno. No es arbitrario pensar que el encuentro contradictorio entre la racionalidad del "cuenta-propia" y la moderna haya dado lugar, en el interior de la familia trabajadora, a una tercera que combina las anteriores de una manera particular y que se expresa en la "estrategia" familiar para el "rebusque" de ingresos: parte de la familia promueve la actividad económica informal y la otra parte ofrece su trabajo al sector moderno. Naturalmente no es solamente esta tercera racionalidad la que explica la existencia de esta familia "dual". Es necesario tener en cuenta la estructura de la unidad económica informal y el nivel salarial que el sector moderno ofrece a ese tipo de trabajadores.

Desde un punto de vista sociológico sería interesante investigar los comportamientos y tensiones en este tipo de familia en la medida en que allí puedan enfrentarse, por una parte, el valor-autonomía característico de la racionalidad del "cuenta-propia" con otro valor: la disciplina laboral del sector moderno. O, también, puede darse la oposición entre la relativa independencia respecto a la autoridad familiar auspiciada por el trabajo asalariado, por una parte; y la rigidez patriarcal que procede de la familia tradicional, por otra parte. Pero aquí nos interesa fundamentalmente aquellas determinaciones económicas que permitan explicar la distribución simultánea de la mano de obra entre los trabajadores vinculados al sector moderno y al sector informal, en el interior de la misma familia.

La "unidad informal" yuxtapone la unidad familiar a su unidad económica. A reglón seguido se observará en el interior de una familia trabajadora, de qué manera su unidad económica -con determinada dotación de "capital" y cierto nivel tecnológico- distribuye sus miembros familiares con capacidad laboral en dos sub-conjuntos: **TRABAJADORES INFORMALES** que laboran **OPTIMAMENTE** en su unidad económica teniendo en cuenta la racionalidad informal y, la **MANO DE OBRA RESIDUAL** que en caso de ser ocupada en su "empresa informal" no sería óptima y, por lo tanto, más bien sería susceptible de convertirse en oferta de trabajo para el sector moderno, externo a la unidad económica informal.

Como aproximación tengamos en cuenta los siguientes elementos:

La familia esta compuesta por persona en edad y capacidad de trabajar, por una parte, y los que no lo están por razones de enfermedad, invalidez y edad.

- $N$  : Número total de miembros de la familia: consumidores familiares.
- $T$  : Población apta para trabajar en el interior de la familia.
- $N-T$  : Población familiar que no se encuentra en condiciones de trabajar.
- $T^*$  : Número óptimo de trabajadores en la familia que debe vincularse a la "unidad económica informal" con cierta dotación de capital y cierto nivel tecnológico. En el nivel de ocupación  $T^*$  se logra la máxima producción ( $P$ ) por miembros de familia ( $N$ ), es decir, el máximo ingreso familiar percapita ( $P/N$ ).
- $R=N-T^*$ : Población trabajadora familiar residual. Es aquella mano de obra familiar que estando en capacidad de trabajar excede al nivel óptimo de ocupación ( $T^*$ ). Puede estar ocupada en la unidad económica informal o desocupada. (En este último caso haría parte del ejército de reserva y oferta de mano de obra para el sector moderno).
- $\bar{p}$  : Productividad media de los trabajadores familiares vinculados a la actividad de la unidad económica informal. Sería la relación entre la producción total generada por cierto número de trabajadores familiares vinculados y este número de trabajadores. Difiere del ingreso familiar per-capita (producción per-capita de los consumidores familiares:  $P/N$ ).
- $\bar{s}$  : Consumo familiar per-capita con el cual se reproduce, en promedio, cada uno de los miembros de la familia, en condiciones socio-culturales "informales".

Sin querer plantear que la "unidad económica informal" rechace la obtención de un excedente adicional a su nivel de subsistencia de terminado socio-culturalmente, se considera aquí que la racionalidad informal orienta prioritariamente la actividad económica hacia el "rebusque" de ese nivel.<sup>12/</sup>

<sup>12/</sup> Un valor agregado que exceda a la subsistencia (beneficio)

En estas condiciones prioritarias, la producción total ( $\bar{p} \times T^*$ ) debe cubrir la subsistencia familiar ( $\bar{s} \cdot N$ ). Para alcanzar la subsistencia familiar ( $S = \bar{s} \cdot N$ ) se requiere que la unidad económica informal auto-vincule un número de trabajadores ( $T^*$ ), cada uno de los cuales debe generar una productividad media tal, que:

$$\bar{p} \cdot T^* = \bar{s} \cdot N$$

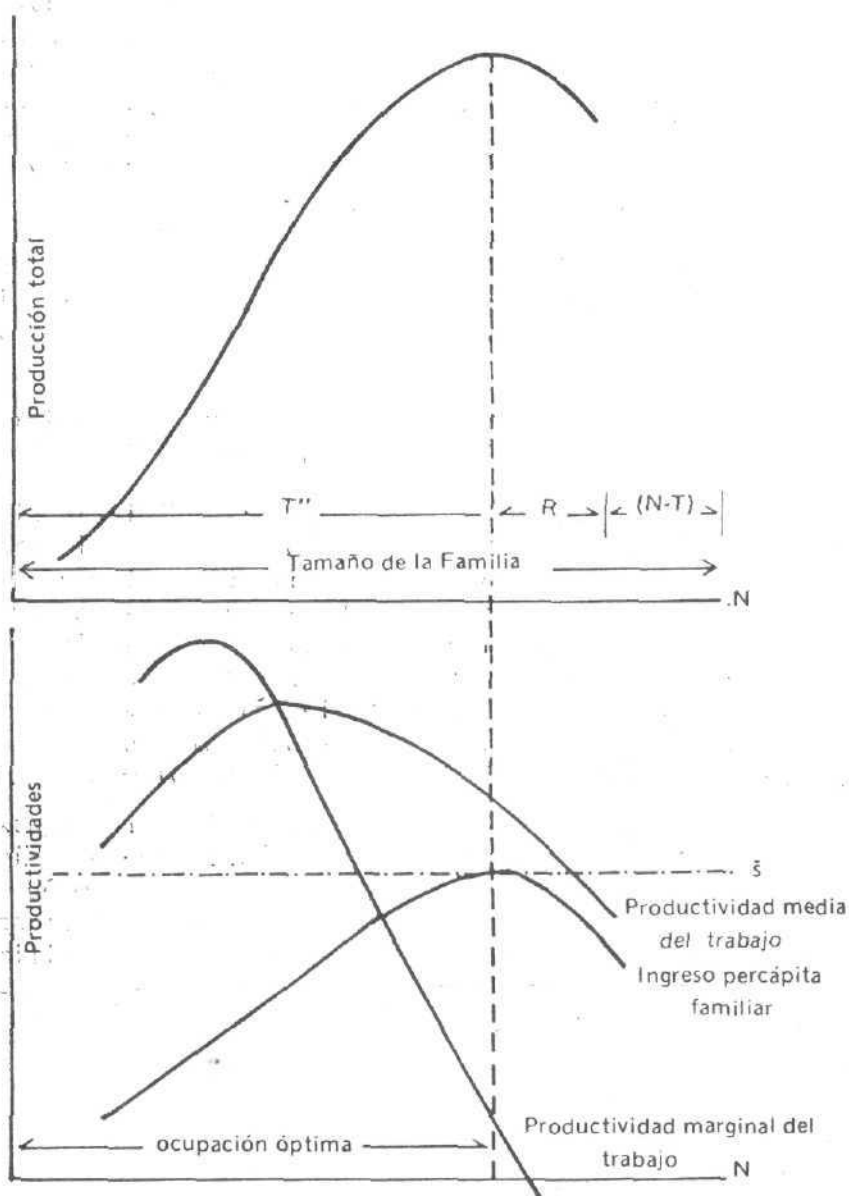
Dada una determinada dotación de "capital" y cierto nivel tecnológico en la unidad económica informal, "el rebusque" cumple su cometido cuando una determinada cantidad de trabajadores efectivos ( $T^*$ ) genera la máxima productividad media del trabajo ( $\bar{p} = \frac{P}{T}$ ) y ésta se iguala con el nivel de subsistencia familiar per-cápita ( $s = \frac{P}{N}$ ). Cualquier otro nivel de ocupación ( $T$ ), mayor o menor que  $T^*$ , genera un ingreso per-cápita familiar ( $P/N$ ) que no alcanza a cubrir la subsistencia ( $\bar{s}$ ). Inclusive, un nivel de empleo inferior ( $QA$ ) puede generar la máxima productividad media del trabajo ( $P/T$ ), pero el ingreso per-cápita ( $P/N$ ) no alcanza para cubrir la subsistencia familiar promedio ( $\bar{s}$ ). Las condiciones fundamentales para el funcionamiento óptimo de la unidad económica informal, en base a su propia racionalidad, difieren de aquellas condiciones para el funcionamiento óptimo de la empresa del sector moderno.

En caso que el máximo ingreso familiar per-cápita ( $P/N$ ) se coloque por debajo o no logre cubrir el nivel de subsistencia ( $\bar{s}$ ) -debido a condiciones internas de la empresa informal (monto de capital deficiente y/o baja tecnología) que hacen más baja la función de producción- surgirá más imperiosamente la necesidad de aumentar la dotación de capital (y/o de mejorar la tecnología. En caso de imposibilidad se requerirán ingresos salariales obtenidos por los trabajadores familiares en el sector moderno. Por el contrario, si el máximo ingreso familiar per-cápita excede al nivel de subsistencia ( $P/N > \bar{s}$ ), se obtendrá un excedente adicional a la subsistencia, que puede utilizarse en mejorar las condiciones de consumo de la familia y/o emplearse en el mejoramiento de dotación de capital que redundará en

---

puede utilizarse para elevar el nivel de consumo familiar y/o como excedente reinvertible que permita posteriormente el mejoramiento en el nivel de vida de esa familia.

COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION, DE LAS PRODUCTIVIDADES,  
 DE LA OCUPACION Y DE LOS INGRESOS EN LA UNIDAD  
 ECONOMICA INFORMAL





mejor nivel de consumo familiar. El traslado de población residual (R) perteneciente a la familia hacia la población trabajadora efectiva (T) o realmente ocupada en la unidad económica informal encuentra un tope determinado por la racionalidad informal: se trata de nivel T\* de ocupación. Es necesario aquí una anotación: si existen trabajadores residuales en la familia ( $R = T - T^*$ ) es posible que, dada la racionalidad informal, ellos entren a laborar en la unidad económica familiar, de tal manera que el número de trabajadores exceda a T\*, pero que cada trabajador labore menos horas o con menos intensidad. Por eso es conveniente utilizar en el eje X -no el número de personas- sino también de trabajo, de tal manera que T\* represente la cantidad de tiempo de trabajo óptima. Así, T\* puede distribuirse entre un mayor número de trabajadores familiares, y el residuo (R) no estaría dado en número de personas sino en horas de trabajo disponible (oferta posible para el sector moderno).

Hasta el momento hemos visto una determinación unilateral: lograda la situación óptima informal de producción y ocupación, el residuo de la población familiar (R) es susceptible de convertirse en oferta de mano de obra para el sector moderno. Pero, a la par con la determinación anterior, se presenta otra de sentido contrario: el sector moderno puede ofrecer un nivel salarial que atraiga mano de obra de la familia informal hacia el sector moderno.

Si se acepta la existencia de una racionalidad específica en el sector informal según la cual el trabajador valora su "autonomía" frente a la rigidez disciplinaria propia del trabajo en el sector moderno, no resulta aventurado pensar que los vinculados eficientemente a la actividad informal (T\*) sólo se desprenderían de su vinculación a la unidad económica informal para engancharse en el sector moderno, si éste último garantiza -para las condiciones propias de la fuerza de trabajo de los informales- una tasa salarial (incluidas las prestaciones) que exceda en cierta magnitud al máximo ingreso per-cápita familiar informal ( $s = \frac{p \cdot T^*}{N}$ ).

La diferencia entre el salario del sector moderno (w) ofrecida para ese tipo de fuerza de trabajo informal y el máximo ingreso per-cápita familiar, constituiría la valoración monetaria de la "autonomía", que además, señala la influencia de la ratio

-en estas condiciones- el trabajador informal ya ha puesto precio a su "autonomía". La diferencia de ingresos que induce al traslado del sector informal hacia el moderno se expresaría :

$$\left[ w - \left( \frac{\bar{p} \cdot T^*}{N} \right) \right]. \text{ Ese sería el precio de su "autonomía", es}$$

decir, el precio por "vender su primogenitura por un plato de lentejas" (ver nota 8).

Veamos tres casos:

- a. Si la población familiar apta para trabajar excede a la óptima ( $T > T^*$ ), pero la óptima es mayor que la que realmente está trabajando, esto significa que esa familia dispone de mano de obra que puede utilizar en su actividad económica informal. En este caso el problema tendría una solución muy simple: Aumentar la mano de obra familiar activa a costa de reducir la residual ( $R$ ) hasta alcanzar el nivel óptimo de ocupación ( $T^*$ ).
- b. Si existe población familiar residual ( $R$ ) a pesar de tener el nivel óptimo de empleo ( $T^*$ ), cualquier salario que aquella población pueda obtener en el sector moderno, mejoraría el ingreso promedio familiar. Esta población ( $R$ ) haría parte del ejército de reserva.
- c. Si existe una familia donde todos sus miembros aptos para trabajar laboran en condiciones óptimas ( $T = T^*$ ) y por lo tanto no existe población familiar residual ( $R = 0$ ), esto significa que sus trabajadores informales generan un ingreso que cubre la subsistencia. En este caso, el salario que induce al operario marginal a transferirse al sector moderno debe ser superior en cierta magnitud, al nivel medio de subsistencia familiar ( $w > \bar{s}$ ), de tal manera que la diferencia sería la valoración monetaria de su "autonomía". Es decir, el trabajador marginal que se transfiera al sector moderno (en las condiciones del caso c) debe aportar a la familia un salario que mantenga el ingreso medio familiar óptimo más el precio de su "autonomía".

En procesos inflacionarios -como los desatados en nuestras economías- los salarios nominales, reajustados en períodos convencionales largos, crecen más lentamente que los precios de los bienes-salarios. En cambio, no es extraño que el ingreso medio familiar del sector informal se reajuste al ritmo de la inflación, por la

vía de la elevación de los precios de los bienes que venden los informales. Si estos fenómenos se presentan, el ingreso medio familiar del sector informal se alejaría cada vez menos de la tasa salarial que induce a los informales a transferirse al sec

tor moderno  $w - \left( \frac{\bar{p} \cdot T^*}{N} \right)$ . Al reducirse efectivamente esa

diferencia el incentivo a trasladarse al sector moderno disminuye.

Estas reflexiones -naturalmente susceptibles de polémica- sólo pretenden señalar la necesidad de explicar el comportamiento económico de los "informales" dentro de una "racionalidad" y con unos "principios" de funcionamiento que no se pueden identificar con los que explican el funcionamiento propiamente capitalista, a pesar de las articulaciones que puedan presentarse entre ambos sectores.