

Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación

*Alejandro Portes
Lauren Benton*

ESTE ARTÍCULO SE PROPONE cumplir tres objetivos: primero, efectuar una revisión de diferentes perspectivas teóricas con respecto al desarrollo industrial y la absorción laboral en los países del Tercer Mundo; segundo, presentar datos para América Latina que cuestionan las teorías construidas hasta el momento sobre el tema; tercero, proponer una interpretación alternativa acerca de las tendencias más recientes de la movilidad y de la absorción laboral.

Teorías sobre absorción laboral y desarrollo

Los expertos en el tema del desarrollo nacional coinciden en que la justificación última de sus estudios es el logro de mejores niveles de vida para la población de los países más pobres. A pesar de ser diversas, las estrategias para alcanzar tal objetivo y la mayor parte de los estudios actuales se centran en medidas económicas agregadas tales como el crecimiento del producto nacional. La predicción más significativa es que los procesos de desarrollo estructural se reflejarán en apreciables progresos en las condiciones de vida de la mayor parte de la población (Hirschman, 1958; Myint, 1964; Furtado, 1971). Uno de los escasos puntos de acuerdo en el tema del desarrollo es que la pobreza es un resultado directo del desempleo o subempleo y que, por lo tanto, la superación de tal problema requiere la incorporación masiva de la población en edad activa al sector de empleo indus-

trial moderno (Myrdal, 1957; Cardoso, 1969). Un experto de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), de las Naciones Unidas, ejemplifica esta posición:

El punto esencial en el problema de la pobreza se encuentra en el desempleo. Las diferencias de ingreso por persona ocupada dan cuenta de más de la mitad de las desigualdades de ingreso per cápita entre los hogares más pobres y el resto de la pirámide, mientras que la porción residual debe atribuirse a diferencias en la tasa de participación de la fuerza de trabajo y en tasas de dependencia. (Altimir, 1981:88.)

La posición clásica en la economía acerca de la absorción laboral durante las primeras etapas de desarrollo industrial es la de W. Arthur Lewis. Su modelo caracteriza a las economías subdesarrolladas como estructuras duales, segmentadas en un sector moderno capitalista y otro de subsistencia. En esta situación, la clave del desarrollo industrial con exceso de oferta laboral es la transferencia de trabajadores agrícolas, cuya productividad marginal se acerca a cero, al nuevo sector industrial. Dado que esta fuerza es redundante en áreas rurales, su partida no afecta negativamente la producción agrícola. Al mismo tiempo, el bajo costo de esta fuerza de trabajo puede actuar como un gran incentivo al desarrollo industrial, siempre que el Estado esté en condiciones de hacer frente a las presiones en favor de la fijación de salarios artificialmente altos. A medida que la industrialización avanza, el trabajo excedente es absorbido y los salarios se incrementan, reduciendo las diferencias de ingreso (Lewis, 1959).

Durante muchos años, la perspectiva económica dualista no se ha visto desafiada con respecto al tema de la absorción laboral en los países subdesarrollados. Proveyó un fundamento teórico a la posición neoliberal sobre el desarrollo, privilegiando el libre acceso a la fuerza de trabajo, el crecimiento económico agregado y un eventual incremento salarial coincidente con la declinación del exceso de oferta laboral (Rostow, 1960; Higgins, 1969). Una posición similar desde la perspectiva sociológica definió la cuestión del desarrollo como una de socialización gradual de la población agrícola tradicional tendiente a la adopción de valores congruentes con la sociedad urbana moderna (Levy, 1966; Bellah, 1965; Inkeles, 1969). En un conocido texto, Daniel Lerner expresa abiertamente esta posición:

Lo que se necesita para motivar al campesinado y a los grupos tribales aislados y analfabetos que constituyen la mayor parte de la población del área, es ofrecerles indicios de mejores formas de vida. . . Junto con una curiosidad e imaginación crecientes en lo que antes era una población estancada, emergen las habilidades humanas necesarias para el crecimiento social y el desarrollo económico. (Lerner, 1965:411-412.)

La reacción ante estas posiciones coincidió con la emergencia de la teoría de la dependencia como interpretación alternativa del desarrollo y el subdesarrollo. Dicha teoría se vio sustentada en datos que reflejaban una tasa débil de absorción laboral por parte del sector moderno industrial en la mayoría de los países del Tercer Mundo y una sobreexpansión de un sector urbano terciario de baja productividad. Lo que ahora resulta un argumento conocido para explicar dicho fenómeno se basó en la noción de dependencia tecnológica y en las distorsiones que introducía en la estructura de una industrialización incipiente. Con las campañas transnacionales el proceso de industrialización del Tercer Mundo se apoyó cada vez más en tecnologías importadas que hacían un uso intensivo de mano de obra, y la industrialización dependiente tomó el camino opuesto.

Esta forma de industrialización tuvo dos efectos negativos en el proceso de absorción de la fuerza laboral. Primero, su tendencia hacia la automatización produjo un crecimiento más lento del empleo en el sector moderno y, segundo, la producción industrial moderna forzó a los productores artesanales a salir del mercado competitivo, aumentando aún más el número de desempleados. Junto a una deuda externa rápidamente creciente, el fenómeno de la industrialización sin absorción laboral se destacó como una de las características más significativas del desarrollo dependiente (Cardoso, 1973; Furtado, 1971; Sunkel, 1972). Los ejemplos típicos en la literatura empírica fueron los de México, donde un 8% del crecimiento promedio anual del producto industrial entre 1940 y 1975 tan sólo incrementó 5% la proporción del empleo industrial en la población económicamente activa (PEA) total, y Perú, donde un 7% en la tasa anual de crecimiento industrial durante la década de 1970 coincidió con aumentos en el desempleo de 4.4 a 7.6 por ciento y de 43.1 a 44.4 por ciento en el subempleo (Alba, 1978; Eckstein, 1977:18; Franco, 1983).

Tendencias recientes

A pesar de haber sido crecientemente aceptada en esferas académicas y políticas, la teoría de la industrialización dependiente se ha enfrentado en los últimos años a importantes desafíos empíricos. Contradiciendo sus predicciones, el empleo industrial se ha expandido rápidamente en muchos países del Tercer Mundo, aun excediendo en algunos casos el crecimiento de la fuerza de trabajo urbana. En América Latina esta incidencia clara y reciente ha derivado en el abandono de la noción anteriormente aceptada de un sector industrial estancado. De acuerdo con las cifras de las Naciones Unidas, la industria moderna empleaba en forma directa o indirecta un 35% de la fuerza de trabajo latinoamericana en 1950 y 47% en 1980. De 1950 a 1970 las tasas de crecimiento anual de la industria promediaban sólo 2.7%, pero se vieron aceleradas en la década siguiente hasta alcanzar 3.8%, cifra comparable a la experiencia histórica de los países avanzados durante sus periodos de rápida expansión industrial (Iglesias, 1981:24; PREALC, 1981).

Estas tasas subestiman en realidad la absorción de empleo industrial en América Latina porque incluyen el caso argentino, donde la transición hacia una estructura ocupacional moderna se produce antes de 1950. Si se excluye a Argentina, la tasa media de crecimiento anual de empleo moderno no agrícola alcanza 4.2% durante los últimos 30 años, cifra comparable al incremento anual promedio de la PEA no agrícola durante el mismo periodo (4.1%). Más aún, varios países importantes excedieron este promedio regional: de 1950 a 1980, el empleo moderno no agrícola creció a una tasa anual de 4.5% en Brasil, 4.6% en México y 5.1% en Venezuela. Durante las dos primeras décadas de este periodo las tasas de crecimiento fueron en general más lentas y se vieron aceleradas en la última (García, 1982; PREALC, 1981).

Los procesos descritos debilitan seriamente el argumento de la industrialización dependiente en tanto que éste predice tasas mínimas de absorción por parte del sector moderno debido a un continuo apoyo en tecnologías intensivas en capital. Lo contrario parece haber sucedido, aunque esta evidencia no puede interpretarse como un claro fundamento de la posición económica ortodoxa. En su lugar, la información disponible ofrece un

cuadro complejo del crecimiento del empleo industrial a la par de una persistente y aún creciente subutilización laboral, particularmente en áreas urbanas. De acuerdo con el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de 1950 a 1980 el subempleo total en América Latina se redujo solamente del 46 al 42 por ciento de la PEA regional; la subutilización de la fuerza de trabajo, calculada como la suma del desempleo abierto más una tasa de desempleo "equivalente" para los empleados, disminuyó sólo de 22.9 a 19.9 por ciento en estos años (PREALC, 1981; García, 1982).

Estas insignificantes reducciones en la subutilización total en la región fueron acompañadas por un rápido crecimiento de la fuerza de trabajo urbana excluida del empleo industrial moderno. En 1980, el sector urbano informal —definido como la suma de los trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y servicio doméstico— representaba 30% de la PEA urbana de América Latina, exactamente la misma cifra de 30 años atrás. Al mismo tiempo el peso relativo de estas actividades urbanas en la fuerza laboral total se había incrementado de modo considerable. El cuadro 1 ilustra esta tendencia al describir la evolución de la estructura ocupacional por país y para el total de América Latina. La proporción de la fuerza de trabajo total empleada en actividades económicas informales creció de 13.7 a 19.4 por ciento de 1950 a 1980, un incremento similar al del empleo industrial y otras formas de empleo urbano moderno. Entre las cifras representativas nacionales se incluyen las de México, donde los trabajadores informales urbanos aumentan de 13 a 22 por ciento de la PEA total, y de Brasil, donde aumentan de 11 a 17 por ciento.

Tal como se muestra en el cuadro 1, el crecimiento del empleo industrial moderno e informal urbano se produjo en todos los casos a expensas del sector moderno y tradicional de la fuerza de trabajo rural. La transferencia de trabajo rural hacia áreas urbanas ha sido tan masiva como para garantizar que las tasas de absorción laboral en el sector urbano moderno fueran inadecuadas resultando en aumentos absolutos en el número de trabajadores forzados a tomar empleos marginales.

Algunos economistas liberales pueden señalar las aceleradas tasas de crecimiento laboral en la industria como evidencia del argumento económico dualista, mientras que los teóricos de la

Cuadro 1

América Latina: segmentación de la población
económicamente activa (PEA), 1950-1980
(porcentaje de la PEA)

País	Año	Urbana			Agricultura			Minería
		Formal	Informal	Total	Moderna	Tradicional	Total	
Argentina	1950	56.8	15.2	72.0	19.9	7.6	27.5	0.5
	1980	65.0	19.4	84.4	8.8	6.3	15.1	0.5
Bolivia	1950	9.1	15.0	24.1	19.0	53.7	72.7	3.2
	1980	17.9	23.2	41.1	5.2	50.9	56.1	2.8
Brasil	1950	28.5	10.7	39.2	22.5	37.6	60.1	0.7
	1980	45.2	16.9	62.1	9.8	27.6	37.4	0.5
Chile	1950	40.8	22.1	62.9	23.1	8.9	32.0	5.1
	1980	54.1	20.1	74.2	14.0	8.8	22.8	3.0
Colombia	1950	23.9	15.3	39.2	26.2	33.0	59.2	1.6
	1980	42.6	22.3	64.9	15.8	18.7	34.5	0.6
Costa Rica	1950	29.7	12.3	42.0	37.3	20.4	57.7	0.3
	1980	52.9	12.4	65.3	19.6	14.8	34.4	0.3
Ecuador	1950	21.5	11.7	33.2	27.4	39.0	66.4	0.4
	1980	22.7	25.4	48.1	13.7	37.9	51.6	0.3
El Salvador	1950	18.5	13.7	32.2	32.5	35.0	67.5	0.3
	1980	28.6	18.9	47.5	22.3	30.1	52.4	0.1
Guatemala	1950	15.2	16.2	31.4	23.7	44.8	68.5	0.1
	1980	26.7	17.8	44.5	22.3	33.1	55.4	0.1
México	1950	21.6	12.9	34.5	20.4	44.0	64.4	1.1
	1980	39.5	22.0	61.5	19.2	18.4	37.6	0.9
Panamá	1950	34.9	11.8	46.7	6.2	47.0	53.2	0.1
	1980	45.3	20.9	66.2	9.1	24.6	33.7	0.1
Perú	1950	19.1	16.9	36.0	21.9	39.4	61.3	2.7
	1980	35.0	23.8	58.8	8.0	32.0	40.0	1.2
Uruguay	1950	63.3	14.5	77.8	17.2	4.8	22.0	0.2
	1980	63.3	19.0	82.3	9.5	8.0	17.5	0.2
Venezuela	1950	34.7	16.4	51.0	23.3	22.5	45.8	3.1
	1980	62.6	16.4	79.0	4.4	15.1	19.5	1.5
América Latina ^a	1950	30.5	13.7	44.1	22.2	32.9	54.7	1.2
	1980	44.9	19.4	64.3	12.3	22.8	34.9	0.8

^a 14 países.

Fuente: PREALC (1981: cuadro 1).

dependencia pueden hallar evidencia igualmente convincente de su posición en los aumentos significativos del subempleo urbano. Ninguno, sin embargo, está en lo cierto. Pero aseverar este hecho no es suficiente y se hace necesaria una interpretación de esta paradoja. La sección siguiente presenta teorías que intentan dar cuenta de la presente situación y establece evidencia en apoyo de cada una.

teorías sobre subabsorción laboral

Una interpretación apropiada de las tendencias discutidas líneas antes debe dar respuesta a dos preguntas: primero, ¿por qué la industria moderna y las actividades económicas relacionadas no han absorbido un segmento mayor de la fuerza de trabajo reduciendo así el subempleo? Segundo, ¿por qué razón, a pesar de esta incapacidad y la aparente imposibilidad de asegurar empleo, grandes contingentes de nuevos trabajadores continúan ingresando al mercado laboral urbano? De 1950 a 1980 la PEA total de América Latina creció a un ritmo anual de 2.5% pero la fuerza de trabajo urbana creció a una tasa de 4.1% anual. Esta última cifra, significativamente mayor que la registrada en cualquiera de los países actualmente desarrollados en sus periodos de expansión industrial, se debe sólo en parte a la migración rural-urbana. También refleja la entrada en la fuerza de trabajo urbana de grupos cuantitativamente importantes que antes no participaban, primordialmente mujeres (Tokman, 1982; Faria, 1983).

Las teorías actuales de la subabsorción laboral tienden a centrarse en la primera de estas dos preguntas, pero no en la segunda, existiendo otras dos interpretaciones de las tendencias actuales. La primera argumenta que la mayor subutilización laboral no se debe al limitado dinamismo de la industria moderna, sino a la ausencia de calificación y hábitos de trabajo. Esta opinión, identificada en América Latina con la teoría de la "marginalidad", sugiere que la paradoja de la rápida industrialización con subempleo creciente se debe en última instancia a un problema de oferta laboral. La promoción de valores de trabajo correctos entre los nuevos trabajadores urbanos y la adquisición de habilidades vocacionales deberán facilitar su rápida absorción en el sector moderno (Nun *et al.*, 1967; Vekemans y Fuenzalida, 1969; Perlman, 1976).

Aunque es verdad que se ha registrado una escasez periódica en ocupaciones calificadas en varias ciudades latinoamericanas, es difícil aceptar la noción de que un programa de entrenamiento ocupacional para cada uno de los integrantes de la fuerza de trabajo urbana resolvería automáticamente el problema de la subutilización. En 1980, el desempleo abierto afectaba a aproximadamente 4 millones de trabajadores latinoamericanos, mientras el sector informal urbano absorbía como mínimo 20 millones,

estimándose que uno de cada cinco trabajadores se encontraba subutilizado (PREALC, 1981). Aun si fuera posible entrenar tal cantidad de personas, sería improbable que la industria se encontrara en condiciones de absorber a todos los nuevos maquinistas, electricistas y demás trabajadores calificados formados por el programa.

Una interpretación más plausible es la provista por economistas de la CEPAL y del PREALC. Su argumento se centra menos en los problemas de la oferta de trabajo que en las restricciones estructurales a la expansión de la demanda laboral en el sector moderno. Ambos intentan dar cuenta de la paradoja del creciente subempleo urbano y dan una interpretación de la falta de un crecimiento más rápido en el empleo industrial moderno.

El primer argumento se basa en el pequeño tamaño inicial de la PEA moderna no agrícola. En 1950, representaba sólo 26.3% de la fuerza de trabajo latinoamericana total, mientras la PEA no agrícola total llegaba a 40%. En los 30 años siguientes, y excluyendo Argentina, ambos segmentos se expandieron aproximadamente a la misma tasa promedio anual —4.1%—. Sin embargo, dado que el sector moderno representaba sólo dos tercios de la PEA no agrícola, los incrementos absolutos en el empleo moderno cayeron consistentemente por debajo del crecimiento anual absoluto de la fuerza laboral no agrícola, llevando así al incremento relativo registrado en el subempleo (García, 1982).

Para que el crecimiento del empleo en el sector industrial moderno fuera capaz de contrarrestar la subocupación sin reducirla, la tasa debería haber sido de 6.3% o un tercio mayor que la de la PEA no agrícola.

La explicación sustantiva de por qué esta expansión adicional del empleo moderno no se materializó se fundamenta en el costo creciente de la creación de empleos en el sector industrial moderno. En comparación con la experiencia de los países avanzados en sus periodos de rápida expansión económica, la industria contemporánea requiere una incorporación relativamente alta y creciente de recursos por trabajador adicional ocupado. Esta tendencia se mantiene ya sea porque las empresas operan con tecnologías locales o importadas, y por lo tanto, no está relacionada solamente con la naturaleza dependiente de la industrialización. Se necesitan mayores recursos para la infraestructura que es esencial para la industria moderna; para inversiones en planta,

tecnología y materia prima, y para financiar el consumo creciente de los trabajadores, necesario por sus mayores requerimientos energéticos y por las expectativas crecientes que se originan en los superiores niveles de vida urbanos.

De acuerdo con quienes postulan esta posición, los costos rápidamente crecientes de la creación de empleo explican el hecho de que la absorción laboral en el sector moderno en América Latina no haya sido comparable a la de otros países, como por ejemplo Estados Unidos, a pesar de las inversiones igualmente altas realizadas durante periodos de rápida expansión industrial. En los últimos 30 años el coeficiente de inversión neta de los países latinoamericanos giró alrededor del 20% del producto interno bruto (PIB), cifra comparable a las registradas en los países desarrollados durante los periodos de estímulo a la industrialización. Entre 1870 y 1900, por ejemplo el coeficiente de inversión bruta anual alcanzó el 23% del PIB de Estados Unidos. En comparación, el coeficiente de inversión anual durante los últimos 30 años promedió 19.8% en México, 21.7% en Colombia, 24.7% en Brasil y 35.6% en Venezuela (García, 1982; Tokman, 1982).

Mientras los esfuerzos de inversión a fin de siglo en los Estados Unidos y la reciente experiencia de América Latina son comparables, los costos relativos de la creación de empleo no lo son. Esto queda demostrado en las diferencias de productividad entre el sector agrícola tradicional y el sector moderno utilizados como indicadores de los requerimientos de recursos para la creación de nuevos empleos. Esta medida se basa en el supuesto de que diferentes dotaciones de recursos en diversos sectores se reflejan, después de un tiempo, en productividades promedio diferenciales. En los Estados Unidos a comienzos de siglo, la productividad promedio del trabajo agrícola e industrial no difería demasiado. Sin embargo, en 1980 en América Latina, excluyendo a Argentina, la productividad no agrícola fue 4.6 veces mayor que la agrícola. Los gastos en recursos implicados en la transferencia de un contingente dotado de población agrícola económicamente activa al sector moderno se estima que aumentó a una tasa mínima anual del 3% de 1950 a 1980 (García, 1982). Este continuo incremento debilitó significativamente las capacidades de absorción laboral del esfuerzo de inversión.

El sector informal y el desarrollo industrial

Este argumento, aunque plausible, no responde a la segunda pregunta formulada al comienzo de la sección anterior: si la industria moderna es incapaz de generar empleo suficiente, ¿a qué se debe que nuevos migrantes continúen llegando en forma masiva a las ciudades a pesar de la aparente imposibilidad de conseguir empleo? Más precisamente, ¿por qué razón los miembros de grupos que tradicionalmente se hallaban ausentes de la fuerza de trabajo, como las mujeres, deciden ingresar pese a las escasas perspectivas de obtener una ocupación estable? En general, ¿cómo logra sobrevivir toda esta gente cuando su número continúa en aumento y su único recurso parecen ser los trabajos "inventados", de mínima productividad?

En esta sección proponemos una interpretación que responde a estas preguntas y ofrece una explicación diferente de la limitada capacidad de absorción del sector industrial moderno. El argumento no se centra en las características de la oferta laboral, como lo hace la teoría de la marginalidad, ni en la restricción de recursos a la demanda de trabajo, como postula el PREALC, sino en los diferentes modos de absorción y utilización laboral en las economías industrializadas. Esta tesis se basa en la proposición de que la tasa de absorción laboral por el sector moderno es considerablemente mayor que la sugerida en las estadísticas oficiales. Actualmente existen en América Latina dos formas de utilización laboral. En la primera los trabajadores son contratados en términos formales e institucionalizados y las transacciones entre ellos y los empleadores son controladas por agencias estatales; dichas transacciones constituyen la base de las estimaciones oficiales sobre el empleo industrial. En la segunda forma, contratos y despidos se producen informalmente, las transacciones entre los trabajadores y los empleadores no suelen registrarse y por lo tanto no figuran en estadísticas oficiales.

Desde la perspectiva económica ortodoxa, los trabajadores contratados bajo el segundo modo, se encuentran "subutilizados". Sin embargo, a menudo están efectivamente empleados por empresas del sector moderno, y el uso de su trabajo reduce la absorción de trabajadores contratados bajo el primer mecanismo. Es posible encontrar razones para la existencia de una segmentación del mercado laboral en formal e informal precisa-

mente en el argumento propuesto por el PREALC. De acuerdo con éste, el costo creciente de la creación de puestos en el sector industrial moderno se debe en gran parte a la necesidad de:

. . . recursos para satisfacer las diferencias en el consumo per cápita entre el nivel asociado con las nuevas ocupaciones en actividades modernas y el prevaleciente en áreas tradicionales. Una parte de este consumo mayor es requerido por razones de funcionalidad al nivel superior de eficiencia productiva de las actividades modernas. Otra parte se explica a través de las presiones sociales para alcanzar patrones urbanos de consumo y un deseo legítimo de participar en los beneficios de una mayor productividad. (García, 1982:54.)

En una situación de abundancia de mano de obra, los salarios crecientes en el empleo formal crean estímulos para los empleadores a hacer uso del sector informal. Este incentivo se combina con una extensiva legislación laboral, habitualmente imitada de los países desarrollados, que provee diversas formas de seguros sociales y protección contra despidos arbitrarios para aquellos trabajadores que han sido contratados formalmente (Mesa-Lago, 1978). Debe destacarse que esta situación no existía en los Estados Unidos durante su periodo de expansión económica de comienzos de siglo, dado que los salarios industriales no eran mucho mayores que los de otros sectores, ni los trabajadores industriales se encontraban tan extensivamente protegidos por las leyes laborales (Lebergott, 1964; Edwards, 1979). En los países del Tercer Mundo y en América Latina en particular, los niveles modernos de consumo y la legislación laboral precedieron con frecuencia al desarrollo industrial, con consecuencias significativas para el mercado laboral urbano.

En otras palabras, existe una resistencia generalizada entre los empleadores del sector moderno a incrementar la fuerza de trabajo contratada formalmente —pues aumenta los costos y reduce la flexibilidad administrativa—, a la par de una tendencia a hacer uso de una oferta altamente elástica como la ofrecida por los trabajadores del sector informal. A estos últimos se accede por dos canales principales: 1) el contrato directo en términos informales; estos trabajadores se conocen como “eventuales” en varios países latinoamericanos (Lomnitz, 1982); 2) la subcontratación de producción o comercialización a distintas empresas informales. Es claro que no todas las actividades indus-

triales modernas pueden manejarse con trabajo ocasional o por medio de mecanismos de subcontratación. Existen, sin embargo, muchas tareas de producción y actividades comerciales que sí pueden organizarse en esa forma. En la sección que sigue presentamos un resumen de dichas prácticas tal como se encuentran documentadas en recientes estudios empíricos.

La segmentación en los modos de utilización de la fuerza laboral permite a las empresas modernas continuar pagando salarios "tradicionales"; en este contexto, el concepto ortodoxo de subutilización aplicado al sector informal pierde sentido. A pesar de que es verdad que la productividad de muchos de esos trabajadores podía ser mayor si estuvieran empleados formalmente, este no es siempre el caso (Peattie, 1980). Más aún, la menor productividad de los trabajadores informales está más que compensada desde el punto de vista de las empresas por sus salarios más bajos y, sobre todo, por la ausencia de restricciones impuestas por el Estado sobre las condiciones de trabajo y despido.

Debe hacerse aquí un llamado de atención porque el argumento recién expuesto puede sugerir que el empleo informal resulta de una acción deliberada de los empleadores para controlar los crecientes costos del trabajo. Una vez más resulta útil la comparación con Estados Unidos. Allí, la combinación de escasez laboral y movilización de la clase trabajadora derivó cada vez más en prácticas formales de empleo, las que se tornaron normativas hacia el final del periodo de expansión (Edwards, 1979; Lebergott, 1964). En América Latina, con la excepción de Argentina, esto no ha sucedido. La situación más frecuente es aquella en la cual una abundancia relativa de fuerza de trabajo y un movimiento sindical débilmente organizado facilitan el mantenimiento de prácticas tradicionales o informales. La contratación ocasional y el libre despido de los trabajadores representan el modo más común de utilización de la mano de obra en estos países; lo que resulta nuevo en ellos es en realidad la introducción de prácticas formales y, aún hoy, estas últimas sólo afectan a una minoría de la PEA.

El hecho de que el empleo informal no represente una ruptura deliberada con prácticas aceptadas, sino más bien la continuación del modelo tradicional, legitima dichos arreglos. A pesar de que las empresas que participan en ellos pueden transgredir la ley, no necesariamente violan las expectativas de quienes son

así contratados acerca de cómo deberían actuar. Esta legitimidad ideológica, sumada a una clara ventaja económica, contribuye a perpetuar el modo informal de utilización laboral. De esta forma, una parte significativa de la fuerza de trabajo urbana, *de facto* empleada en la industria moderna es oficialmente registrada como fuera de ella y computada como parte de la masa "subutilizada".

Evidencia

La evidencia que respalda el argumento presentado se origina en fuentes diversas y a pesar de que ninguna de ellas provee confirmación definitiva, unidas presentan material suficiente a favor de nuestra hipótesis. La evidencia disponible puede agruparse bajo dos títulos: 1) estudios de caso individuales y 2) datos agregados sobre tendencias del empleo a largo plazo en varias categorías ocupacionales. Esta sección revisa cada uno de estos datos.

Estudios de caso

Habitualmente realizados por antropólogos, los estudios de caso no proveen datos representativos de las distintas economías urbanas en su totalidad pero sí ofrecen análisis detallados del modo de operación de sectores particulares. Las investigaciones hechas en ciudades latinoamericanas documentan las dos principales formas de utilización del sector informal por empresas modernas: la contratación directa de trabajadores ocasionales y la subcontratación de empresas informales.

El cuadro 2 sintetiza los resultados de diez estudios relevantes; los resultados asociados a cuatro industrias donde los lazos entre el sector formal y el informal son más claros, se discuten a continuación.

Los mecanismos de subcontratación y el uso de trabajo ocasional desempeñan un papel significativo en muchos sectores industriales, pero principalmente en aquellos que se encuentran sujetos a un alto grado de fluctuación y que emplean grandes proporciones de trabajadores no calificados y semicalificados. La flexibilidad de los contratos y despidos y los bajos costos del trabajo son de gran importancia para tales industrias. Ejemplos de

Cuadro 2

Usos del trabajo informal en actividades modernas no tradicionales en América Latina: síntesis de estudios de caso

<i>Autor</i>	<i>Año</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Industria</i>	<i>Resultados relevantes</i>
Birbeck	1979	Cali	Papel	Los recolectores de basura proveen a la industria con cantidades de material reciclable de bajo precio. Trabajan sin seguridad social ni otros beneficios.
Bromley	1978	Cali	Comercio	Los vendedores callejeros distribuyen los productos de industrias formales. Los vendedores a comisión suelen trabajar exclusivamente para una sola empresa, mientras que los dependientes reciben bienes a crédito.
Duarte	1978	Santo Domingo	Comercio	Pequeños negocios minoristas dominan el comercio en barrios pobres. Pagan precios altos a mayoristas e intereses excesivos sobre los productos. La mayor parte de la mano de obra está formada por trabajadores familiares no remunerados.
Lomnitz	1978	Ciudad de México	Construcción; vestido	Los subcontratistas reclutan trabajo en las villas de emergencia para las grandes empresas constructoras. Los capataces organizan grupos de trabajadores ocasionales, quienes cobran salarios mínimos. La subcontratación ilegal y la maquila son extensivas en la industria de la confección; alrededor de 25 000 costureras carecen de beneficios sociales.
Möller	1979	Lima	Comercio	Las fábricas procesadoras de alimentos y cueros venden una gran proporción de sus productos a través de vendedores callejeros. Aproximadamente 40% de los 150 000 vendedores callejeros recibía en 1972, ingresos por debajo del salario mínimo; el 43% cobraba entre 1 y 1.5 del salario mínimo.
Schmukler	1979	Buenos Aires	Textil-vestido	Los arreglos de subcontratación y maquila reaparecieron con el aumento de la reglamentación fabril e incluyen una significativa proporción de estas industrias. Las industrias han efectuado una transición masiva de un marco formal a uno en su mayor parte informal.

<i>Autor</i>	<i>Año</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Industria</i>	<i>Resultados relevantes</i>
Tokman	1978	Santiago	Comercio	En 1969 40% de los trabajadores por cuenta propia en Santiago desarrollaban actividades comerciales y tres cuartas partes de aquellos en el comercio de alimentos eran trabajadores familiares.
Cavalcanti	1978	Recife	Servicio doméstico	43% de la fuerza de trabajo en el área metropolitana eran trabajadores informales. Una encuesta representativa reveló que los bienes y servicios producidos informalmente eran consumidos por todos los estratos de ingreso y que una mayoría de los clientes prefería el carácter "personal" de estos servicios. La empresa informal representa un mercado significativo para las grandes empresas que producen o venden maquinaria, herramientas, repuestos para automóviles y otros bienes.
Peattie	1981	Bogotá	Calzado	La mayor parte de la industria es de pequeña escala con sólo cinco productos formales. La subcontratación es extendida. Grandes negocios o almacenes adelantan capital de trabajo a productores informales; otras empresas industriales subcontratan parte de su producción. Miles de talleres artesanales en las villas producen tanto para el mercado popular como para empresas como Sears, que los venden con su propia etiqueta. La costura del calzado es hecha por mujeres en su casa cobrando a destajo bajo contrato de grandes empresas formales.
Prates	1983	Montevideo	Calzado	Bajo la presión y el estímulo del gobierno, la industria se reorganizó para la exportación reduciendo costos laborales. Esto se logró manteniendo sólo a trabajadores semi o no calificados bajo régimen de empleo regular e "informalizando" el trabajo calificado. Éste se transformó en trabajo doméstico o se transfirió a talleres clandestinos. Un número creciente de trabajadores son mujeres, especialmente en el trabajo domiciliario a destajo.

tales casos incluyen a las industrias textiles, del vestido y de la construcción.

En la primera el problema de ajustar la mano de obra a las fluctuaciones estacionales se combina con la necesidad de realizar cambios continuos en la producción para acomodarse a los cambios de la moda. Esta situación contribuye a la diferenciación de productos de acuerdo con el tamaño de la empresa. En su estudio sobre las industrias textil y de indumentaria en Argentina, Schmukler (1979) encontró que las grandes empresas tienden a producir bienes que se prestan al empleo de procesos estandarizados de producción y enfrentan una demanda relativamente estable, mientras que las empresas más pequeñas producen para mercados más fluctuantes, donde los cambios en los mecanismos de producción son más frecuentes. Resulta claro que esta estructura estimula la contratación informal a empresas de menor tamaño donde se concentran los tipos de producción más variables y más intensivos en mano de obra.

Si el sector informal en la industria argentina del vestido se limitara a pequeñas empresas productoras para el mercado de alta costura, el fenómeno sería muy similar al modelo de restructuración industrial de Estados Unidos (véase por ejemplo Waldinger, en prensa). Sin embargo, en el caso argentino tanto las empresas grandes como las pequeñas hacen uso extensivo de mecanismos de subcontratación y maquila con costureras que trabajan en su hogar. Según Schmukler (1979) estas prácticas no son rezagos de las primeras etapas de la industria textil y de indumentaria, sino que han emergido una vez más como respuesta a la creciente reglamentación de la producción fabril en Argentina. Desde ese momento se han mantenido como componentes estables de ambas industrias, a pesar del rápido crecimiento, el cambio tecnológico y el cada vez más importante papel de la inversión extranjera. Estudios de caso realizados en otros países también confirman la importancia del trabajo ocasional y doméstico en estas industrias. En la ciudad de México, donde tanto la subcontratación con talleres ilegales como la "maquila" son prácticas comunes, se estima que más de 25 000 costureras trabajan sin ningún tipo de protección laboral (Lomnitz, 1978).

Otra industria en la que la flexibilidad de la mano de obra es primordial es la de la construcción. En este caso, se han diseñado sistemas de subcontratación múltiple para reclutar traba-

jadores temporarios. Las empresas constructoras generalmente cuentan con poco personal de supervisión y subcontratan la mayoría de las tareas con otros contratistas informales, quienes pueden a su vez contratar unidades aún menores. Al ser entrevistados los ejecutivos de una gran constructora en Bogotá respondieron que no más del 20% de todo el personal que trabajaba en un proyecto dado estaban directamente empleados por su empresa u otras de tamaño similar (Portes, 1981:101). En general, las empresas constructoras informales son nada más que grupos de trabajadores ocasionales bajo la supervisión de un capataz. En un estudio sobre trabajo en villas de emergencia en la ciudad de México, Lomnitz (1978) cita el ejemplo de un subcontratista informal quien controlaba, durante los periodos de mayor actividad, una organización informal de 300 a 400 trabajadores bajo la supervisión de distintos capataces.

Mientras las proporciones del trabajo informal pueden ser más altas en industrias flexibles e intensivas en mano de obra, las prácticas que vinculan los sectores formal e informal son también importantes en industrias que no presentan tales características. Aunque no son muchos los investigadores que se han ocupado de las industrias no tradicionales en América Latina, el estudio de Birbeck (1979) sobre la industria papelera en Cali ofrece clara evidencia de que el acceso indirecto al trabajo ocasional tiene importancia aun para grandes industrias altamente capitalizadas. Birbeck halló que los recolectores de residuos en el basurero público de Cali, quienes venden los desechos recolectados a intermediarios, acaban por proveer a una de las mayores industrias en la ciudad con cantidades significativas de materias primas. Los recolectores son en efecto trabajadores asalariados, empleados por una gran empresa formal (Papeles y Cartones de Colombia) pero que deben absorber todos los riesgos y costos de salud asociados a su ocupación. Este caso es un ejemplo particularmente claro del empleo disfrazado en el sector moderno. Los recolectores no sólo trabajan bajo la ilusión del autoempleo sino que suelen ser vistos como símbolos del subempleo crónico y de la "marginalidad".

A los vendedores callejeros se les asigna el mismo *status* marginal y también aparecen como trabajadores por cuenta propia, pero sus actividades forman parte, en realidad, de redes comerciales bien organizadas y dominadas por empresas formales.

Bromley identificó en Cali dos tipos de vendedores callejeros: los comisionistas y los revendedores. En ambos casos dependen directamente de empresas modernas que los proveen de bienes. Los vendedores a comisión suelen obtenerlos en préstamo o alquiler y pueden requerir licencias también provistas por las grandes empresas (Bromley, 1978). Las ganancias son suficientemente bajas como para que los vendedores tengan pocas posibilidades de acumular el capital necesario para independizarse. Un estudio realizado por Möller (1979) en Lima estimó que 40% de los vendedores callejeros tenía un ingreso inferior al salario mínimo. Las barreras de acumulación de capital son más serias aun para quienes compran los productos, pues en este caso los vínculos con las empresas proveedoras se mantienen por medio del crédito, el cual debe ser devuelto con intereses (Bromley, 1978; Möller, 1979).

La dependencia de los vendedores mayoristas no resulta menos evidente en el caso de los pequeños comerciantes al por menor. Tales negocios representan una significativa fuente de empleo en el sector informal dado que en gran parte están formados por trabajadores familiares no remunerados. Los pequeños comercios tienden a concentrarse en barrios populares y sus precios son en general más altos que el promedio en las tiendas formales (Tokman, 1978; Möller, 1979), hecho que se deriva en parte de su relación con los mayoristas. En Santo Domingo, Duarte (1978) halló que a los pequeños comercios se les cobraba más por los productos, debían pagar intereses más altos por los préstamos y estaban sujetos a todo tipo de prácticas arbitrarias.

Las ventajas de acceso a las redes de distribución minorista informal no son diferentes de los beneficios que la industria moderna obtiene por medio del contrato del trabajo ocasional. Los vendedores callejeros y los minoristas absorben los riesgos de las fluctuaciones del mercado y al mismo tiempo proveen beneficios mayores a las empresas formales, reduciendo costos y pagando intereses sobre los préstamos. Tanto en el comercio como en la producción los vínculos descubiertos entre el sector formal e informal apoyan las tesis de que una significativa proporción del trabajo aparentemente "subutilizado" está en realidad empleado por empresas modernas, aunque en forma disfrazada.

Empleo industrial por cuenta propia

Podría objetarse que las prácticas de empleo documentadas anteriormente representan sólo casos aislados que no reflejan adecuadamente la estructura del mercado laboral en América Latina. Sin embargo, las cifras de empleo nacional no confirman tal argumento. Si el contrato ocasional y la subcontratación son aspectos estables de los mercados de trabajo latinoamericanos, es dable esperar que el segmento "subutilizado" de la fuerza de trabajo: *a)* represente una porción considerable de la PEA total, y *b)* no decaiga significativamente en términos absolutos o relativos a lo largo del tiempo. Estas tendencias resultan confirmadas con los datos disponibles.

Una vez más, es útil la comparación de la experiencia latinoamericana en décadas recientes con la de Estados Unidos a comienzos de siglo. Los dos periodos son similares en términos de varios indicadores macroeconómicos, incluyendo índices de producción y de composición urbano-rural de la fuerza de trabajo (Tokman, 1982). El cuadro 3 presenta datos comparados sobre el tamaño relativo del sector informal —definido como la suma de los trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y trabajadores domésticos— en América Latina y Estados Unidos. No resulta sorprendente que los trabajadores informales hayan declinado irreversiblemente en Estados Unidos, tendencia que es, en última instancia, el fundamento empírico de la teoría ortodoxa de la absorción laboral durante periodos de industrialización acelerada. Por otro lado, en América Latina el rápido crecimiento industrial de los últimos 30 años sólo ha llevado a una declinación insignificante de la proporción de la fuerza laboral en el sector informal, la que en 1980 representaba aún el 24% de la PEA. Se llega a conclusiones similares al comparar la categoría de autoempleados; los datos relevantes aparecen en la segunda columna de cada panel del cuadro 3.

Estos resultados concuerdan también con las teorías sobre absorción laboral formuladas por el PREALC. Sin embargo, fijémonos en la última columna de cada panel del cuadro 3. Si la situación real correspondiera a una dinámica absorción laboral por parte del sector industrial, aun con crecientes costos de inversión por trabajador deberíamos esperar que el empleo indus-

Cuadro 3

Fuerza de trabajo informal y trabajadores por cuenta propia en América Latina y Estados Unidos (porcentaje)

Año	América Latina			Estados Unidos			
	Trabajadores informales total ^a	Trabajadores por cuenta propia ^b	Trabajadores por cuenta propia industria ^c	Año	Trabajadores informales total ^a	Trabajadores por cuenta propia ^b	Trabajadores por cuenta propia industria ^c
1950	46.5	27.3	22.1	1900	50.8	34.0	7.2
1960	44.8	28.1	21.5	1910	41.8	29.3	6.0
1970	44.0	28.3	20.7	1920	34.5	26.1	4.4
1980	42.2	---	---	1930	31.2	23.1	3.0

^a Porcentaje de la fuerza de trabajo total. Los trabajadores informales son definidos como la suma de los trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados y servicio doméstico.

^b Porcentaje de la fuerza de trabajo total.

^c Porcentaje de la fuerza de trabajo industrial.

Fuentes: PREALC (1982); Tokman (1982: cuadro 4); Lebergott (1964: cuadros A-3 y A-7).

trial se formalizara por completo, dejando atrás la masa de trabajadores subutilizados en la agricultura y servicios personales. Esto es lo que efectivamente ocurrió en Estados Unidos, donde el trabajo por cuenta propia en la industria prácticamente desapareció durante el periodo de crecimiento acelerado. Sin embargo, en América Latina, las actividades industriales por cuenta propia representaban una proporción tres veces mayor que en Estados Unidos al comienzo de los periodos correspondientes y cinco veces mayor al final; el nivel de empleo industrial por cuenta propia en América Latina no se alteró en efecto durante todo el periodo de rápido crecimiento industrial.

Los analistas del PREALC que han facilitado estos datos no parecen notar sus implicaciones para el problema de la absorción laboral. Si la industria moderna fuera tan dinámica como proponen en términos tanto de producción como de absorción de trabajo, el *primer* segmento del sector informal que debiera haber desaparecido es el de los por cuenta propia en manufacturas. Esto se deriva de la operación esperada de dos fuerzas: primero, la producción industrial debería eliminar gradualmente a la artesanal; segundo, la absorción de trabajo informal por la industria moderna debería afectar primero a aquellos trabajadores con algún entrenamiento y calificación. Ambos procesos llevarían a una significativa reducción en la proporción de trabajadores industriales por cuenta propia. Pero como lo muestran los datos agregados, esto no ocurrió. El hecho de que los trabajadores por cuenta propia continúen representando un quinto de la fuerza de trabajo industrial en América Latina durante los últimos 30 años también implica que su número absoluto aumentó en aproximadamente 1.8 millones durante este periodo.

Otro dato adicional contradice también la teoría de un sector industrial dinámico restringido solamente por los crecientes costos de inversión por trabajador. Si la teoría fuese adecuada, el empleo industrial debería haber crecido más rápidamente en periodos anteriores cuando los costos de inversión eran presumiblemente más bajos. Además, el trabajo industrial productivo debería haber crecido más rápidamente que los empleos de cuello blanco, que no solamente son improductivos sino que también demandan remuneraciones superiores. Los datos presentados en el cuadro 4 para Chile durante el periodo 1950-1970 indican la tendencia contraria. Los trabajadores asalariados en general,

y los industriales en particular, representan una fracción aproximadamente constante de la PEA total y declinan como proporción de la fuerza laboral moderna no agrícola. Por otro lado, los empleados de cuello blanco aumentan su participación relativa total y en la PEA formal en un 3%; los gerentes y supervisores representan una proporción constante de ambas categorías.

Al no contar con datos similares para otros países, estos resultados no son concluyentes, pero sugieren que al menos en Chile la expansión de la fuerza de trabajo moderna no agrícola no se debió al crecimiento del empleo productivo industrial. Por el contrario, se llevó a cabo una reubicación dentro del sector moderno durante la cual el empleo de cuello blanco se expandió a costa de los trabajos productivos industriales. Este resultado no concuerda con la lógica de la teoría propuesta por el PREALC, pero sí con la explicación alternativa que proponemos: si las empresas industriales modernas expanden su uso de la subcontratación y del trabajo casual el resultado será precisamente un crecimiento relativo en la proporción de personal formal administrativo y de supervisión sobre los trabajadores productivos formalmente contratados. En otras palabras, el hecho de que la producción y comercialización a menudo se desarrollen *fuera* de la empresa como tal debe reflejarse a lo largo del tiempo en cifras agregadas que muestran un lento crecimiento de los tra-

Cuadro 4

Chile: estructura de la población económicamente activa
en el sector urbano formal, 1950-1970
(porcentajes)

	<i>PEA</i> <i>total</i>	<i>PEA</i> <i>formal</i>	<i>PEA</i> <i>total</i>	<i>PEA</i> <i>formal</i>	<i>PEA</i> <i>total</i>	<i>PEA</i> <i>formal</i>
PEA formal	45.8	100.0	48.5	100.0	56.1	100.0
Gerentes y supervisores	4.5	9.8	5.0	10.4	5.5	9.9
Empleados de cuello blanco	8.3	18.2	9.1	18.7	11.8	21.0
Trabajadores asalariados- Total	26.4	57.5	27.5	56.6	27.6	49.1
Trabajadores asalariados- industriales	20.0	43.5	20.2	41.6	19.6	34.9
Otros	6.6	14.5	6.9	14.3	11.2	20.0

Fuente: Lagos y Tokman (1983).

bajadores asalariados formales en relación con empleados administrativos y de cuello blanco.

Conclusión

La evidencia presentada en este artículo es claramente preliminar. Sin embargo, si se aceptan como tentativamente válidos los datos recogidos por los estudios de casos y las tendencias agregadas del empleo, sus implicaciones para la interpretación del proceso de absorción laboral son extensas. La imagen sugerida por estos resultados no es la de una transferencia automática de trabajo rural al sector moderno paralela al desarrollo industrial, como proponen los economistas neoclásicos; ni una de empleo estancado en un enclave industrial dominado por el capital extranjero, como sugiere la teoría de la dependencia. En su lugar, nos encontramos con una situación de significativa absorción laboral por parte del sector moderno pero en condiciones muy diferentes de las asociadas a la emergencia del proletariado formal en los países avanzados. Las prácticas de trabajo informal no sólo deterioran la seguridad económica de quienes están sujetos a ellas, sino que también confunden las estadísticas agregadas de empleo. Las cifras oficiales suelen subestimar entonces la fuerza de trabajo ocupada (abierta o disfrazadamente) por el sector moderno al tiempo que exageran la proporción de aquellos que están efectivamente protegidos por contratos y legislación laboral.

¿Cuántos son los trabajadores que están realmente afectados por el modelo de empleo informal? Hasta ahora hemos utilizado las cifras provistas por el PREALC. En este análisis final debemos destacar que tales cifras probablemente sobrestiman el tamaño del empleo formal y por lo tanto subestiman la cantidad de trabajadores ocupados bajo acuerdos informales. El PREALC define al sector informal como la suma de los trabajadores por cuenta propia excluyendo a los profesionales, los trabajadores familiares no remunerados y el servicio doméstico. De acuerdo con esta definición, *todos* los trabajadores asalariados se encuentran dentro del sector formal. En América Latina, con la posible excepción de Argentina y Uruguay, esta suposición lleva a una gruesa sobrestimación del empleo formal dado que una

alta proporción de los asalariados trabajan en pequeñas empresas legalmente exentas de las regulaciones laborales o que simplemente no las observan.

Para ilustrar la brecha entre el tamaño real y el estimado del sector informal se pueden utilizar los resultados de varios estudios recientes. En Colombia, López Castaño y sus colaboradores hallaron que bajo la definición del PREALC los trabajadores informales representarían 32% de la fuerza de trabajo urbana en 1975; si se utiliza el indicador más apropiado de trabajadores excluidos de la protección del seguro social, la cifra sería del 62% (López Castaño *et al.*, 1982). Brindando apoyo a este resultado un estudio conducido por la Organización Internacional del Trabajo halló que las empresas informales, definidas como aquellas que cuentan con menos de diez trabajadores, absorbieron 47% del empleo industrial en Colombia en 1974 y generaron 57% del empleo en este sector durante los tres años anteriores (OIT, Misión Técnica, 1980).

Estudios en otras ciudades latinoamericanas, incluyendo investigaciones realizadas por el mismo PREALC, llevan a la misma conclusión. Cuando a la definición anterior de empleo informal se le agrega el trabajo asalariado no protegido, el tamaño relativo del sector informal aumenta hasta alcanzar alrededor del 50% de la fuerza laboral urbana. Los ejemplos incluyen San Salvador, donde los trabajadores informales así definidos representan 46% de la PEA urbana; Asunción, donde representan 54%, y Santo Domingo, donde alcanzan 45% (Souza y Tokman, 1978; Duarte, 1983). Sobre la base de dichos estudios y datos adicionales sobre seguridad social, hemos estimado que el empleo informal total en América Latina excede en alrededor de 20 puntos porcentuales la estimación realizada por el PREALC para 1980 y que se reproduce en el cuadro 1 (Portes, 1984).

Estos resultados indican la posibilidad de que las cifras registradas hasta el presente sobre el tamaño y el crecimiento reciente del empleo formal sean exageradamente optimistas. Esta conclusión no debe llevarnos nuevamente a caracterizaciones iniciales del sector informal como marginal y excluido. Sugiere, por el contrario, que la demanda de trabajo industrial es dinámica pero que se centra mayormente en las empresas pequeñas. El modo informal de empleo sigue representando no sólo una práctica establecida, sino un instrumento esencial de ajuste a las fluc-

tuciones de la demanda en muchas industrias. No es probable que tal estado de cosas cambie en un futuro próximo dado que, en las actuales circunstancias, los esfuerzos del Estado para aplicar la legislación laboral tienden a incrementar la incidencia de las prácticas de subcontratación informales. Para que se produzcan cambios en esta situación se requiere una drástica alteración en el equilibrio de fuerzas entre las clases y en el alcance de la regulación estatal. Hasta entonces, el proceso de industrialización latinoamericano continuará como un fenómeno significativamente diferente del experimentado por los países avanzados y plasmado en la teoría neoclásica.

Bibliografía

- Alba, Francisco. 1978. "Mexico's immigration as a manifestation of its development pattern", *International Migration Review*, núm. 12, pp. 502-513.
- Altimir, Oscar. 1981. "Poverty in Latin America: A review of concepts and data." *CEPAL Review*, núm. 13, abril, pp. 65-92.
- Bairoch, Paul. 1973. *Urban Unemployment in Developing Countries: The nature of the problem and proposals for its solution*. Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Bellah, Robert N. 1965. *Religion and Progress in Modern Asia*. Nueva York, The Free Press.
- Birbeck, Chris. 1979. "Garbage, industry and the 'vultures' of Cali, Colombia", en R. Bromley y C. Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Nueva York, Wiley, pp. 161-183.
- Bromley, Ray. 1978. "Organization, regulation and exploitation in the so-called 'urban informal sector': The street traders of Cali, Colombia", *World Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1161-1171.
- Bromley, Ray y Chris Gerry. 1979. "Who are the casual poor?", en R. Bromley and G. Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Nueva York, Wiley.
- Cardoso, Fernando H. 1969. *Cuestiones de Sociología del Desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- , 1973. "Associated dependent development: theoretical and practical implications", en A. Stepan (ed.), *Authoritarian Brazil*.
- Burawoy, Michael. 1984. *The politics of production*, University of California Press, New Haven, Yale University Press.
- Cavalcanti, Clovis. 1978. *Viabilidade do Sector Informal: A demanda de pequenos ser-vicos no grande Recife*. Recife, Instituto Joaquim Nabuco.
- De Soto, Hernando, 1983. "Estudio del sector informal de Lima", Lima, Instituto para la Libertad y la Democracia.
- Duarte, Isis. 1978. "Marginalidad urbana en Santo Domingo", trabajo presentado en el Primer Congreso de Sociología Dominicana, Santo Domingo, noviembre.
- , 1983. "Fuerza laboral urbana en Santo Domingo", *Estudios Sociales*, núm. 53, septiembre, pp. 31-53.
- Eckstein, Susan. 1977. *The Poverty of Revolution, the State and the urban poor in Mexico*. Princeton, Princeton University Press.
- Edwards, Richard. 1979. *Contested Terrain: the transformation of the workplace in the twentieth century*, Nueva York, Basic Books.

- Faría, Vilmar. 1983. "Desenvolvimento, urbanização e mudanças na estrutura do emprego: a experiencia brasileira dos últimos trinta anos", en B. Sorj y M. H. Tavares (eds.), *Sociedade e Política no Brasil Pós-64*, São Paulo, Brasiliense.
- Franco, César. 1983. "Sobre el sector informal urbano." Lima, Proyecto CEDEP-IDRC (mimeo).
- Furtado, Celso. 1971. *Development and Underdevelopment*. Berkeley, University of California Press.
- García Norberto. 1982. "Growing labor absorption with persistent underemployment", *CEPAL Review*, núm. 18, diciembre, pp. 45-64.
- Higgins, Benjamin H. 1959. *Economic Development*. Nueva York, W. W. Norton.
- Hirschman, Albert O. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.
- Iglesias, Enrique V. 1981. "Development and equity: the challenge of the 1980's." *CEPAL Review*, núm. 15, diciembre, pp. 7-46.
- Inkeles, Alex. 1969. "Making men modern: on the causes and consequences of individual change in six countries", *American Journal of Sociology*, núm. 75, septiembre, pp. 208-225.
- Lagos, Ricardo y Víctor Tokman. 1983. "Monetarismo global, empleo y estratificación social", *El Trimestre Económico*, núm. 50, julio-septiembre, pp. 1437-1474.
- Lebergott, Stanley. 1964. *Manpower in Economic Growth: The American Record since 1800*. Nueva York, McGraw-Hill.
- Lerner, Daniel. 1965. *The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East*. Nueva York, Free Press.
- Levy, Marion J. 1966. *Modernization and the Structure of Societies*, 2 vols. Princeton, Princeton University Press.
- Lewis, W. Arthur. 1959. *The Theory of Economic Growth*. Londres, Allen and Unwin.
- Lomnitz, Larissa. 1978. "Mechanisms of articulation between shantytown settlers and the urban system", *Urban Anthropology*, vol. 7, núm. 2, pp. 185-205.
- , 1982. "Horizontal and vertical relations and the social structure of urban Mexico", *Latin American Research Review*, núm. 17, pp. 51-74.
- López Castaño, Hugo, Martha L. Henao y Oliva Sierra. 1982. "El empleo en el sector informal: el caso de Colombia." Documento de Trabajo. Centro para la Investigación Económica, Universidad de Antioquia, Medellín.
- Mesa-Lago, Carmelo. 1978. *Social Security in Latin America*. Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Möller, Alois. 1979. "Los vendedores ambulantes en Lima", en V. Tokman y E. Klein (eds.), *El subempleo en América Latina*. Buenos Aires, El Cid Editores.
- Myint, Hla. 1964. *The Economics of the Developing Countries*. Nueva York, Praeger.
- Myrdal, Gunnar. 1957. *Rich Lands and Poor*. Nueva York, Harper and Row.
- Nun, José, Juan C. Marín y Miguel Murmis. 1967. "La marginalidad en América Latina", Programa conjunto ILPES-DESAL, Documento de trabajo núm. 2, Santiago de Chile.
- Organización Internacional del Trabajo, Misión Técnica. 1980. "Nuevas perspectivas ocupacionales y cambios en la reproducción de la fuerza de trabajo", Documento de Trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Colombia, Bogotá.
- Peattie, Lisa R. 1980. "Anthropological perspectives on the concepts of dualism, the informal sector, and marginality in developing urban economies", *International Regional Science Review*, núm. 5, pp. 1-31.
- , 1981. "What is to be done with the 'informal sector': a case study of shoe manufacturers in Colombia", Department of City and Regional Planning, MIT.
- Perelman, Janice E. 1976. *The Myth of Marginality, Urban Poverty and Politics in Rio de Janeiro*. Berkeley, University of California Press.
- Poletes, Alejandro. 1981. "Unequal exchange and the urban informal sector", en Ale-

- jandro Portes y John Walton, *Labor, Class and the International System*. Nueva York, Academic Press.
- , 1984. "Latin American class structures: their composition and change during the last decades". SAIS Occasional Papers Series in Latin American and Caribbean Studies, Washington D. C.
- Prates, Suzana. 1983. "Cuando el sector formal organiza el trabajo informal: las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado en Uruguay". Montevideo: Documento de Trabajo, CIESU.
- PREALC. 1981. *Dinámica del subempleo en América Latina*. Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo.
- , 1982. *Mercado de trabajo en cifras. 1959-80*. Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo.
- Rostow, Walt. 1960. *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Schmukler, Beatriz. 1979. "Diversidad de formas de las relaciones capitalistas en la industria argentina", en V. Tokman y E. Klein (eds.), *El subempleo en América Latina*. Buenos Aires, El Cid Editores.
- Souza, Paulo Renato. 1980. "A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas". Tesis de doctorado. Instituto de Filosofía y de Humanidades, Universidad del Estado de Campinas, Brasil.
- , 1981. "Emprego e renda na 'pequena produção' urbana no Brasil". Departamento de Economía y Planeamiento Económico, DEPE, Universidad del Estado de Campinas, Brasil.
- , y Victor Tokman. 1978. "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", en PREALC, *Sector informal, funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo.
- Sunkel, Osvaldo. 1972. *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Tokman, Victor. 1978. "An exploration into the nature of informal-formal sector relationships", *World Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1188-1198.
- , 1982. "Unequal development and the absorption of labor". *CEPAL Review*, núm. 17, agosto, pp. 121-133.
- Vekemans, Roger e Ismael Fuenzalida. 1969. "El concepto de la marginalidad" en DESAL, *Marginalidad en América Latina*. Barcelona, Herder.
- Waldinger, Roger. En prensa. "Immigration and industrial change in the New York apparel industry", en George Borjas y Marta Tienda (eds.) *Hispanics in the U.S. Economy*. Nueva York, Academic Press.
- The Washington Post*, 1983. "Underground economy in Peru seen as vibrant, growing" (30 de octubre de 1983): G17.