



**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**  
**DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**

**Chile: informalidad Laboral en el Nuevo Modelo Económico**  
***Un estudio sobre Trayectorias Laborales de Trabajadores Informales***  
**Tesis para optar al título profesional de Socióloga**

**Carolina Villanueva Jiménez**  
**Profesor Guía: Rodrigo Figueroa**

**Santiago, Diciembre de 2005**

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar quisiera agradecer a mis padres Mario y Rosa María por la oportunidad que me dieron de estudiar lo que a mi me gustaba y por todo el apoyo que me entregaron. De hecho esta investigación es para ellos, por el orgullo que siento de que hayan encontrado en la informalidad una manera tan ingeniosa de subsistir.

También a mis hermanos Mariela y Sebastián por subirme el ánimo cuando más lo necesité, a Nicolás por su hermosa sonrisa y a Miguel, por las conversaciones que tuvimos y por darme sus consejos que en muchas ocasiones me sacaron de dudas.

A la Fundación Trabajo para un Hermano y al FOSIS metropolitano, que sin su ayuda hubiese sido imposible realizar este estudio. A mis notables entrevistados, gracias.

## **INDICE**

<b>RESUMEN</b> .....	7
<b>INTRODUCCION</b> .....	8

## **CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES**

1.1- Las perspectivas de análisis del sector informal .....	11
1.2- Hacia una caracterización del “modelo chileno” de informalidad .....	17

## **CAPÍTULO 2: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

2.1- El problema de investigación .....	27
2.2- Objetivos del estudio .....	30
2.3- Hipótesis de trabajo .....	31
2.4- Relevancias del estudio .....	32

## **CAPÍTULO 3: MARCO TEORICO**

3.1- La problemática de la cuestión social y su irresolución en América Latina ---	34
3.2- Retrospectiva del concepto: la Informalidad en distintos contextos sociales	
3.2.1- El modelo “hacia dentro” y el carácter negativo atribuido al SIU .....	36
3.2.1.1- Marginalidad, heterogeneidad estructural e informalidad laboral .....	46
3.2.2- El modelo “neoliberal” y el proceso de valorización social del SIU .....	51
3.2.2.1- Exclusión social e informalidad .....	66
3.3- Para reconsiderar el concepto de informalidad laboral	
3.3.1- Informalidad v/s precariedad en el sector moderno .....	73
3.3.2- El carácter heterogéneo de la informalidad .....	75
3.4- El nuevo modelo económico en Chile	
3.4.1- Las fases del ajuste estructural .....	76
3.4.2- Cambios en la estructura socio-ocupacional .....	80
3.5- La noción de capital social	
3.5.1- Encuadre temático del concepto .....	85
3.5.3- Cultura y movilidad social .....	86
3.5.4- Redes sociales, mercados de trabajo y trabajadores informales.....	91

## **CAPÍTULO 4: MARCO METODOLOGICO**

4.1- El estudio sobre trayectorias laborales -----	95
4.2- Paradigma del estudio -----	97
4.3- Universo, muestra y unidad de análisis -----	99
4.4- Tipo de instrumento -----	101
4.5- Plan de análisis -----	102
4.6- Trabajo de campo -----	102

## **CAPÍTULO 5: ANÁLISIS DE DATOS**

5.1- Las características socio-demográficas de la muestra -----	105
5.2- El capital humano y las competencias adquiridas -----	106
5.3- El capital social en las trayectorias laborales	
5.3.1- La entrada a los mercados de trabajo -----	116
5.3.2- Permanencia, estabilidad y cambios en el empleo -----	119
5.4- Itinerarios ocupacionales y relación laboral -----	125
5.5- La exclusión social y la calidad de las trayectorias -----	129
5.6- Percepciones asociadas a las trayectorias de trabajo -----	133
5.7- El ingreso a la Informalidad y la organización de las unidades productivas ---	138
5.8- El capital social hoy: nivel y utilización de capital social de los trabajadores informales -----	152
5.9- Niveles de exclusión social actuales: la visión de los actores -----	162

<b>CONCLUSIONES</b> -----	180
---------------------------	-----

<b>ANEXOS</b> -----	189
---------------------	-----

<b>BIBLIOGRAFIA</b> -----	198
---------------------------	-----

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Chile: Segmentación del mercado de trabajo y condición de pobreza 1990-1996 -----	19
Cuadro 2. Distribución de los ocupados informales según pobreza e indigencia ---	19
Cuadro 3. Situación de pobreza en la microempresa según categoría ocupacional	20
Cuadro 4. Empleo total e informal no asalariado: Gran Santiago -----	22
Cuadro 5. Chile: Sector informal según categorías de MIDEPLAN y de la OIT 1990-2003 -----	23
Cuadro 6. Chile: Desempleo abierto y evolución del PIB -----	24
Cuadro 7. Chile: Ingreso por Hora e ingreso por ocupación principal sector formal e informal -----	25
Cuadro 8. Chile: Años de estudio trabajadores informales -----	26
Cuadro 9. América Latina: Segmentación de la PEA urbana 1950-1980 -----	43
Cuadro 10. América Latina: Participación de los sectores en la generación de empleo 1980-1990 -----	54
Cuadro 11. Sector Informal: Años de estudios aprobados, 1960, 1970, 1980 -----	55
Cuadro 12. América Latina: Segmentación de la PEA urbana 1990-2003 -----	57
Cuadro 13. Formas de autonomía y subordinación en el trabajo -----	61
Cuadro 14. América Latina: Participación de los sectores en la generación de empleo 1990-1999 -----	64
Cuadro 15. América Latina y El Caribe: Sector informal por género 1990-2003 ---	65
Cuadro 16. Zonas de integración social -----	71
Cuadro 17. América Latina: Asalariados que cotizan en seguridad social: 1993-2003 -----	72

Cuadro 18. Chile: Evolución del desempleo 1974-1998 (%) -----	79
Cuadro 19. Chile: Crecimiento del PIB 1974-1999 (%) -----	79
Cuadro 20. Inorganicidad, exclusión e impermeabilidad de la estructura social chilena -----	82
Cuadro 21: Resumen de entrevistas -----	105
Cuadro 22: Situación del empleo de los informales en períodos de auge y decadencia económica -----	132

## RESUMEN

La presente investigación intenta describir las transformaciones más importantes que ha experimentado el sector informal urbano (SIU) una vez instaurado el modelo económico neoliberal. En este sentido se trata de develar que este sector ya no puede asociarse exclusivamente al fenómeno de la pobreza, ni puede catalogarse como un “refugio” al desempleo tal como lo habrían estipulado las corrientes clásicas que tratan el tema. En términos generales este estudio se orienta a contribuir con el debate teórico generado a partir de este concepto, denotando que la informalidad debe concebirse como una peculiar manera tanto de ejercer como de organizar los procesos de trabajo, distinta al modo en que estos procesos se plantean en el sector formal.

Para la develar y caracterizar en el plano empírico la nueva faceta que presentan las actividades informales se realizaron 21 entrevistas en profundidad a trabajadores por cuenta propia y microempresarios, los cuales fueron clasificados a priori - de acuerdo a sus ingresos - en tres grupos que representan las distintas maneras en que la informalidad se manifiesta en el escenario social. Se indagó en este sentido en la realidad de informales de subsistencia, de acumulación y de acumulación ampliada.

A través de estas entrevistas se reconstruyeron las trayectorias laborales de estos sujetos desde el punto de vista de la movilidad laboral, tomando como referencia la evolución de los ingresos, la relación de estos trabajadores con las instituciones de protección social, con los mercados de trabajo y los mercados de bienes y servicios.

## INTRODUCCION

Desde que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) acuñó el concepto de sector informal urbano ha emergido una vasta literatura que ha intentado develar las causas, características y consecuencias que este fenómeno laboral conlleva. Sin embargo aún no existe un consenso en lo que por sector informal se entiende, ya que el análisis depende del punto de vista del investigador y del enfoque que se adopte. Pese a ello es común que la informalidad se ligue al incumplimiento de las disposiciones legales, impuestos y contribuciones de la seguridad social que necesariamente deben efectuarse para operar dentro de la legalidad y por ende dentro de lo que también comúnmente se entiende por sector formal. No obstante cabe destacar que esta caracterización tan reduccionista del SIU impide dar cuenta de su verdadera naturaleza y tiende además a confundirlo con un fenómeno actual más general que se relaciona con la precarización de las condiciones de trabajo en el sector formal de la economía. Como bien es sabido a partir de la década de los 80' estas condiciones se han deteriorado producto de la implantación de una institucionalidad laboral flexible y las grandes empresas también han incurrido en el incumplimiento de algunas de las reglamentaciones legales que se le exigen para funcionar dentro de la legalidad plena. A este respecto quizás sea el enfoque teórico que elaboró la OIT el que logra superar esta visión tan estrecha, al definir al SIU entorno a una serie de indicadores que evidencian una particular manera de organizar los procesos laborales, una situación productiva peculiar que se diferencia del modo en que el trabajo se plantea en el sector formal, relegando por ende a segundo plano los aspectos relacionados con el cumplimiento / incumplimiento de los estatutos legales. Esta perspectiva entonces permite centrarnos en el modo de funcionamiento interno de las unidades productivas, que a nuestro juicio es lo que realmente distingue al sector informal del sector formal.

Entendida así la informalidad como una manera específica, diferente y a su vez alternativa de organizar el trabajo es que en el marco de esta investigación se intenta dar cuenta de la nueva fisonomía que presenta este sector en el contexto del modelo de desarrollo neoliberal: El SIU en este sentido se ha modernizado, albergando en su seno tanto a actividades ligadas a la subsistencia y la precariedad como a otras con



potencial crecimiento, razón por la cual ya no puede ser asociado en exclusiva a la extrema pobreza. A partir de este hecho se ha planteado además la hipótesis respecto a que el sector informal ya no acoge sólo a quienes no pueden acceder al empleo formal - tal como lo señala el enfoque de la OIT- sino también a sujetos que ven en esta modalidad de empleo una opción de trabajo deseada y socialmente valorada.

Bajo este contexto el siguiente estudio intenta realizar una caracterización profunda del SIU en el nuevo modelo económico, develando su carácter heterogéneo y estableciendo las diferencias más relevantes entre trabajadores informales de subsistencia, de acumulación simple y acumulación ampliada. Dicha diferenciación se realizará sobre la base de la reconstrucción de sus trayectorias laborales, contrastando las divergencias existentes en cuando a las oportunidades de empleo que han tenido, el capital humano adquirido, el capital social acumulado, el grado de exclusión social a la cual se han visto expuestos en lo laboral, las percepciones que estos sujetos poseen de sus itinerarios de trabajo y la manera en que se organizan hoy sus unidades productivas. Hipotéticamente se ha considerado que la naturaleza de las trayectorias laborales en general y la posibilidad que éstas les han ofrecido a los individuos de acumular capital social y humano en particular, son factores determinantes en la capacidad de acumulación que posean hoy las unidades productivas de los informales.

Toda la información fue obtenida a través de entrevistas en profundidad realizadas a trabajadores por cuenta propia y microempresarios beneficiarios del programa de Reinserción Laboral ejecutado por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y a otro conjunto de trabajadores informales catalogados como “informantes claves”.

En el capítulo I de antecedentes, luego de revisar las principales corrientes teóricas que han tratado el tema del sector informal, se devela a través de datos estadísticos que, al menos en nuestro país, este sector no puede ser ligado exclusivamente a la pobreza y tampoco puede calificarse como un refugio al desempleo. En el capítulo II se plantea el problema de investigación, los objetivos, las hipótesis y las relevancias de este estudio. En el capítulo III de marco teórico se ubica al SIU a la luz de distintos contextos sociales, destacando la escasa importancia que tuvo éste en el contexto del

modelo hacia dentro, denotando ser manifestación de un fenómeno más general de marginalidad social. A diferencia de ello se patentó luego la creciente importancia que adquiere este sector en el marco del modelo neoliberal, no siendo ya reflejo de un fenómeno de marginalidad sino de exclusión social. Se revisan además una serie de aspectos característicos de este nuevo modelo que potencian la extensión de este tipo de actividades. En la sección siguiente se dan algunas recomendaciones para reconsiderar el concepto de sector informal / informalidad laboral, examinando además las fases a través de las cuales se ha implantado el modelo neoliberal en Chile y los efectos que éste tuvo en la estructura socio-ocupacional. Finalmente se exponen las nociones básicas acerca del concepto de capital social. El capítulo IV describe la metodología utilizada y en el V se analizan los resultados de este estudio.

## **CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES**

### **1.1- Las Perspectivas de Análisis del Sector Informal**

Las cifras develan que en las últimas décadas se ha venido dando en América Latina un fenómeno de informalización creciente: El SIU ha pasado de constituir el 19% de la población económicamente activa (PEA) urbana en 1980 al 46.7% el año 2003<sup>1</sup>. No obstante es preciso destacar que la interpretación de este fenómeno y de sus consecuencias depende netamente de qué enfoque se adopte, pues existen posturas que ligan a la informalidad con la pobreza y la conciben por tanto como compuesta por trabajadores precarios e improductivos, y otras vertientes que han determinado que en este sector también es posible encontrar actividades con potencial crecimiento, de alta productividad y fuertemente integradas al sistema económico capitalista.

- **La Informalidad ligada a la pobreza**

#### **El enfoque de la Subsistencia**

La OIT, en conjunto con el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), fueron los organismos pioneros en la realización de un enfoque teórico para el análisis del sector informal en el contexto regional, constituyendo la perspectiva de análisis más relevante y de mayor influencia.

Hacia 1969 el antropólogo Keith Hart acuñó esta noción tras realizar una serie de investigaciones sobre los mercados de trabajo Africanos y denotar la existencia en ellos de un conjunto de actividades económicas que se desarrollaban al margen de las reglamentaciones estatales. En su informe para la OIT Hart habría postulado un modelo dual de oportunidades ingreso, el cual se basaba en la distinción entre el empleo remunerado (formal) y el trabajo por cuenta propia (informal), destacando la

---

<sup>1</sup> Según datos de PREALC (1980) y OIT (2004). Cabe destacar que hasta finales de los ochenta no se consideraba como parte integrante del sector informal a los asalariados y patronos de microempresas, de modo que estas cifras no son comparables del todo.

notable dinámica que presentaba este último. No obstante esta caracterización del SIU se desdibujó a medida que el concepto fue institucionalizado por la burocracia de la OIT, quienes consideraron que la informalidad era un sinónimo inminente de pobreza. Justamente el aporte conceptual de este organismo consistía en llamar la atención acerca que, en países con menor desarrollo relativo, el problema del empleo no se concentraba tanto en el desempleo sino que en aquellos que estando ocupados recibían un ingreso insuficiente para la subsistencia. Se trataba de un contingente de “trabajadores pobres” (*working poor*) que realizaban actividades de escasa productividad pero funcionales al resto de la economía (Tokman, 2001).

Los fundamentos epistemológicos de esta perspectiva se basaron en los elementos teóricos del estructuralismo dualista: El sector informal se concibió como conformando el último eslabón de las economías subdesarrolladas, siendo por tanto una forma de producción ligada a la heterogeneidad estructural reinante en ellas. La visión de la OIT-PREALC se encargaría en este sentido de analizar los efectos que este fenómeno habría generado sobre la esfera laboral, estipulando que este rasgo híbrido de la estructura de producción se habría traducido en una estructura de empleo también heterogénea. De allí es que nace su teoría de los “mercados laborales segmentados” en un fragmento formal, compuesto por trabajadores calificados ocupados en plazas ocupacionales disponibles en empresas organizadas, productivas y de alta tecnología, y en otro informal, constituido por mano de obra de escasa calificación y ocupada en actividades de baja productividad y de precaria organización o por cuenta propia<sup>2</sup>.

La emergencia del sector informal urbano tendría raigambre en la incapacidad particular del capitalismo periférico de generar empleo productivo al ritmo requerido por la demanda laboral. Las migraciones y el natural crecimiento de la PEA en las ciudades habrían generado una sobre oferta de mano de obra que no pudo ser absorbida por las estructuras formales de empleo y que se vio por este hecho obligada a emplearse o en

---

<sup>2</sup> Según PREALC (1978) para que exista segmentación en los mercados de trabajo es necesario que sujetos con idénticas aptitudes reciban ingresos diferenciados dependiendo del estrato productivo en que se insertan. La segmentación por ende solo existe si ese diferencial de ingresos es explicado por las diferencias existentes en las unidades productivas que emplean a estos sujetos y no por las aptitudes personales que cada uno de ellos posee.

actividades de corte tradicional o en puestos de trabajo auto generados. A partir de ese instante este sector no sólo comenzó a absorber una gran cantidad de fuerza de trabajo, sino que además empezó a actuar como una especie de “refugio” del desempleo cuando se desaceleraba la economía y se generaba un debilitamiento de la oferta laboral. Por esta razón se le atribuyó un carácter contra cíclico (Klein, 1998).

El enfoque de la subsistencia se centró en la caracterización del SIU entorno a una serie de indicadores que evidenciaban una particular “situación productiva” la cual difería del modo en que se organizaban los procesos de trabajo en el sector formal, destacando: a) su fácil ingreso en lo que refieren aptitudes, capital y organización, b) su escasa separación entre capital y trabajo, c) la utilización de tecnologías simples, d) un uso intensivo de la fuerza de trabajo, e) escasa productividad en comparación con el sector formal, f) la utilización de relaciones familiares y de amistad para sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo entregados por el aparato estatal, g) una exigua división del trabajo, y h) su necesidad de maximizar el ingreso total – a diferencia de las empresas capitalistas modernas - más que la tasa de ganancia.

Sin embargo esta caracterización del sector informal fue precisada más tarde por la decimoquinta Conferencia de Estadísticos del Trabajo, quienes consideraron que las unidades productivas informales presentarían rasgos propios de empresas de hogares: “El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí sino a sus propietarios; las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades; los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y deben responder personalmente, de manera ilimitada, a todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción; en muchos casos es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignables a las unidades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar, y asimismo ciertos bienes, como vehículos, pueden utilizarse con fines comerciales y para el uso en el hogar”<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> OIT: “Resolución sobre las estadísticas de empleo en el sector informal”, OIT, 1993, Pp. 3.

A la luz de estos argumentos se patentó por ende que esta perspectiva se centra en el tipo de organización de las unidades productivas: Su análisis atiende a los aspectos internos constitutivos de estas unidades, relegando a segundo plano los elementos institucionales exógenos que configuran el contexto sobre el cual ellas se desarrollan. Se trata entonces de develar el carácter formal o informal de las unidades económicas, ya que la formalización es vista como condición necesaria para alcanzar altos índices de modernización a nivel nacional, mientras que el SIU refleja un rasgo anacrónico que debe ser anulado para que estos procesos concluyan con éxito (Longhi, 1994).

### **El enfoque Neoliberal**

A fines de los 70' se generó un extenso debate sobre la categoría de informalidad al plantearse un enfoque alternativo al de la OIT-PREALC. Esta nueva perspectiva centró su análisis en las condiciones normativas en que se desempeña el trabajo, dejando fuera los componentes internos que conforman las unidades productivas.

Hernando de Soto (1987) y sus asociados del Instituto Libertad y Democracia (ILD) fueron quienes elaboraron este enfoque centrándose en la realidad peruana. Su análisis se sostuvo en el supuesto de que en América Latina jamás se impuso el libre mercado una vez producida la independencia con España: Lo que realmente imperó fue un régimen mercantilista, caracterizado por la presencia de un Estado altamente burocratizado y empeñado en imponer el principio de "redistribución" al de "producción". El principio de redistribución es entendido en este contexto como la concesión de privilegios a pequeñas elites privadas que dependen de él y de las que el aparato estatal también es dependiente: Son las llamadas "colisiones redistributivas".

Quien posea poder político y económico tiene el privilegio de acceder a la legalidad. La emergencia de un empresariado de tipo popular sucumbe por tanto ante la imposibilidad de operar dentro del ámbito legal, pues el costo que significa cumplir con tales reglamentaciones excede sus beneficios: A partir de allí nace la informalidad, cuando el derecho impone reglas que propasan el marco normativo sin amparar las expectativas de quienes no pueden cumplir con tales medidas. Se trataría entonces de

una respuesta popular y creativa de los pobres para satisfacer sus necesidades elementales, que se origina por una actitud discriminatoria del Estado, el que al construir barreras a la formalización del Capital, sume a la población en la pobreza.

Para este enfoque por tanto no es la estrechez creciente del mercado de trabajo la que origina o caracteriza al sector informal, sino el “exceso e inadecuación” del aparato normativo e institucional del Estado respecto de la organización empresarial de la actividad económica. Por ello es que se establece como rasgo particular de este tipo de actividades el incumplimiento de las reglamentaciones legales relativas al derecho laboral, las obligaciones impositivas y las regulaciones municipales vigentes.

A diferencia del enfoque anterior, la propuesta neoliberal no considera que el problema radique en el sector informal, sino más bien en el aparato estatal. Por ello más que anular este tipo de actividades lo que se propone es una reforma de Estado que tienda a simplificar el sistema institucional y normativo, posibilitando la formalización del SIU: De allí se deriva entonces su carácter “neoliberal” al considerar a la intervención estatal como un importante obstáculo para el desarrollo de estas actividades económicas, las cuales podrían potencializarse en un ámbito más desregulado y de libre mercado.

- **La informalidad ligada a la productividad y al crecimiento**

### **El Enfoque Estructuralista**

Este enfoque un tanto más contemporáneo fue desarrollado por Alejandro Portes en conjunto con una serie de sociólogos norteamericanos como Castells y Benton<sup>4</sup>, quienes analizaron la situación de los Estados Unidos y de la región Latinoamericana. Esta visión puede calificarse de “estructuralista” ya que justamente se concentra en la estructura de relaciones que se generan entre aquellas actividades reguladas por el Estado y las no reguladas. A este respecto Portes (1998) enfatiza en la necesidad de excluir de la informalidad a las actividades ilegales, en tanto que el SIU no se dedica a

---

<sup>4</sup> Ver Castells, Portes, Benton: *“The Informal Economy”*, Baltimore Johns Hopkins University press, 1989.

la fabricación de productos finales ilícitos, sino que elabora productos lícitos pero a través de un modo de producción o intercambio que se mantiene al margen de la ley.

Se concibe al sector informal como resultado de la descentralización y reorganización de los procesos de producción y trabajo a escala mundial. Su existencia se deriva entonces de la búsqueda de flexibilidad y de la necesidad de reducir los costos de mano de obra, que obligan a las grandes empresas a operar fuera del marco regulador, ya sea través de la contratación directa de empleados “ocultos” o “no registrados”<sup>5</sup> o por medio de la subcontratación de pequeñas unidades productivas. La descentralización de la producción representaría en este contexto una respuesta funcional de los grandes capitales a la necesidad de aumentar los márgenes de utilidad, ya que esta estrategia permitiría disminuir el poder de los sindicatos y transferir al exterior de la empresa el costo que implican las fluctuaciones de la demanda.

Desde esta perspectiva el SIU no constituye un sinónimo de pobreza sino que se define como “Todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas”<sup>6</sup>. Se trasciende entonces de la noción de subsistencia, ya que la informalidad no sólo sería funcional para los pobres, sino que además se ha convertido en una condición necesaria para la puesta en marcha del engranaje económico regional y mundial. Se trataría de una característica universal de dimensiones crecientes, presente en países tanto subdesarrollados como desarrollados.

El enfoque estructural considera que por constituir parte integrante de una misma economía junto al sector formal, el SIU adquiere un carácter pro cíclico y obtendría un potencial crecimiento. Sin embargo se ha enfatizado en la necesidad de concebir a este sector como altamente heterogéneo, razón por la cual Portes (1998) ha realizado una clasificación de estas actividades de acuerdo al objetivo que cada una persigue:

---

<sup>5</sup> El empleo “no registrado” denota la realidad de un segmento de la fuerza laboral que está excluida de la cobertura legal relativa al empleo, como protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguros por accidentes, ausencias pagadas y pensiones por jubilación (Portes, 1998).

<sup>6</sup> Portes: “*Entorno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada*”, Miguel Ángel Porrúa, México, 1994, Pp. 123.



- a) **Informalidad de Subsistencia:** El objetivo es lograr la supervivencia del individuo o su familia por medio de la producción directa de dicha subsistencia, o de la producción y venta de bienes o servicios al mercado.
- b) **Informalidad de explotación dependiente:** El objetivo es lograr mayor flexibilidad en los procesos productivos y menores costos en las empresas del sector formal, por medio de contrataciones no registradas y de subcontrataciones de microemprendimientos informales.
- c) **Informalidad de crecimiento:** El objetivo es lograr acumulación de capital en empresas pequeñas, gracias a la movilización de redes solidarias, mayor flexibilidad laboral y costos más bajos.

## 1.2- Hacia una caracterización del “Modelo Chileno” de Informalidad

Como bien se pudo observar las distintas versiones teóricas de la informalidad difieren en cuanto a la necesidad de concebir voluntaria o involuntaria la pertenencia al SIU. Es sólo la corriente estructuralista la que considera que existe una elección racional a la hora de ingresar a este ámbito de trabajo, ya que al registrarse una expansión de estas actividades en momentos de prosperidad económica es posible hipotetizar acerca que la inclusión en la informalidad es voluntaria, pues se visualizaría como la mejor oportunidad de empleo en tales períodos: Por ello y por adquirir potencial crecimiento al constituir parte de una misma economía junto al sector formal, es que desde esta perspectiva, el sector informal - en su heterogeneidad - no necesariamente se la concibe como productora de individuos y hogares pobres. Por el contrario los otros dos enfoques, ligan a esta modalidad de empleo con la pobreza: A juicio de la OIT-PREALC la informalidad se incrementaría en momentos de contracción económica, con lo cual se hipotetiza acerca de un ingreso involuntario y forzoso al SIU, como mecanismo que permitiría la subsistencia ante la dificultad de acceso al empleo formal.

Pareciera existir por tanto una estrecha correlación entre pobreza e inclusión voluntaria o involuntaria al sector informal. Siguiendo a Mora y Araujo (1988) es posible registrar la existencia de dos modelos extremos acerca de cómo se da esta correlación en el contexto regional. Por un lado se encontraría el “modelo argentino” que denota la

presencia de sociedades donde la informalidad está mucho menos centrada en el fenómeno de la pobreza y por ende más difundida a lo largo de la estructura social: Muchos de los pobres son informales, pero muchísimas personas que no son pobres son informales también. En cambio en lo que se puede denominar como “modelo peruano” se revela la existencia de sociedades donde la marginalidad y la pobreza es muy importante, y donde el SIU es esencialmente reflejo de una parte de la población que quiere incorporarse al mercado de trabajo y no puede: Hay por tanto personas que están dispuestas a dejar la marginalidad e integrarse más plenamente a los aspectos socio-económicos de la colectividad y encuentra dificultades en ello. En lo que se denomina “modelo argentino” por el contrario, el sector informal alberga a individuos que quieren salir del mercado, no a los que quieren entrar y no pueden hacerlo.

Bajo este escenario cabe preguntarse entonces ¿A cuál de estos modelos se asemeja el “modelo chileno” de la informalidad? Las estadísticas existentes avalan que el sector informal en Chile se acercaría más al “modelo argentino” que al “peruano”, ya que en el contexto nacional la informalidad: I) se encuentra difundida a través de toda la estructura social, teniendo una relación poco clara con el fenómeno de la pobreza, II) no ha cumplido un rol de buffer o de “refugio” del desempleo en períodos de contracción económica, encontrándose en ella además un segmento que se expande de manera pro cíclica, lo que evidencia la existencia de un grupo de trabajadores que posiblemente ha entrado voluntariamente al SIU y III) se compone por un conjunto de mano de obra cuyos ingresos y calificación no son muy inferiores en comparación con los que registran las personas empleadas en el sector formal de la economía.

## **I. Informalidad y Pobreza**

Como bien fue señalado la informalidad, junto con difundirse a través de toda la estructura social en Chile, presenta una relación poco clara con la pobreza. Si bien sigue existiendo una alta proporción de trabajadores informales pobres, existe también un conjunto importante de informales que constituyen parte de los estratos medios.

**Cuadro 1**  
**Chile: Segmentación del mercado de Trabajo y Condición de Pobreza**

Quintiles	1990			1996		
	Formal	Informal	Servicio Doméstico	Formal	Informal	Servicio doméstico
1	48.7	39.6	11.6	56.4	32.2	11.4
2	55.4	34.9	9.7	59.8	30.2	10.0
3	57.2	36.8	6.0	62.0	31.7	6.3
4	60.4	35.6	4.0	60.5	35.3	4.2
5	67.9	30.7	1.4	67.6	31.6	0.8
Total	58.2	34.2	7.6	61.1	31.8	7.0

Fuente: Wormald y Ruiz-Tagle (2000)

De acuerdo a las categorías de medición del sector informal que utiliza la OIT<sup>7</sup> es posible concluir que entre los años 1990 y 1996, aunque excluyendo al servicio doméstico, se produce una notable disminución del número de trabajadores pobres pertenecientes a este sector: Mientras los tres primeros quintiles reducen su participación en el ámbito del trabajo informal, el cuarto se mantiene constante y el quinto aumenta en casi un punto. Si bien esta mengua de trabajadores informales pobres puede responder a la notable disminución de la pobreza en el período señalado, no es un hecho de menor importancia que el 35.3% de ellos se encuentre en el cuarto quintil, superando en casi tres puntos al primer quintil en 1996.

**Cuadro 2**  
**Distribución de los ocupados informales según pobreza e indigencia**

	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Indigentes	5.9	8.5	2.8	5.2	1.8	4.3
Pobres	21.4	22.1	13.8	16.8	12	17.9
No Pobres	72.8	69.3	83.4	78	86.2	77.8
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia de López (2003) en base a la encuesta CASEN 1990, 1996, 2000

Esta relación estrecha entre informalidad y pobreza es nuevamente cuestionada por los datos que arroja el estudio de López (2003) quien, utilizando las categorías de

<sup>7</sup> OIT: Trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, servicio doméstico, empleadores y asalariados de microempresas (ME) de hasta cinco trabajadores y familiares no remunerados.

medición del sector informal propuestas por MIDEPLAN<sup>8</sup>, destaca que para el año 2000 la cifra de trabajadores informales no pobres llegaba al 78%. Si bien es el sector formal quien concentra una mayor cantidad de fuerza de trabajo que supera la línea de la pobreza, cabe igualmente destacar el hecho de que el SIU alberga a un conjunto no menos significativo de trabajadores que constituyen parte de la clase media.

**Cuadro 3**  
**Situación de pobreza en la Microempresa según Categoría Ocupacional**

	Empleador de ME		Trabajador por cuenta propia		Empleado sector privado		Familiar no remunerado		Total	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%
Indigente	0.80	0.50	27.6	2.55	29.90	3.71	2.40	3.14	60.70	2.86
Pobre	2.0	1.25	98.2	9.08	124.70	15.78	8.60	11.27	233.50	11.00
No pobre	157.06	98.25	956.01	88.37	651.06	80.81	65.34	85.59	1.829,47	86.15
Total	159.9	100	1.081.8	100	805.7	100	76.3	100	2.123,7	100

Fuente: CORFO (2003) en base a CASEN 2000

Por último y de acuerdo a los datos del cuadro 3 que toma en cuenta las categorías ocupacionales, se puede establecer que el 98.25% de los empleadores, el 88.37% de los trabajadores por cuenta propia, el 80.81% de los empleados y el 85.59% de los familiares no remunerados que laboran en microempresas pueden ser considerados como no pobres. Si se considera además que la pobreza en general afecta al 20.6% de la población chilena, es posible concluir que los microempresarios presentan menos pobreza que los asalariados y la población en general, lo que - como bien señala CORFO (2003) - indica que la transición del trabajo dependiente al independiente parece en algunas ocasiones mejorar las opciones de superación de las personas.

## II. El rol de *buffer* del SIU en momentos de contracción económica

Obviamente no es posible determinar el ingreso voluntario e involuntario al SIU a través de los datos que se obtienen de las encuestas de hogares que en realidad no

<sup>8</sup> MIDEPLAN: Empleados u obreros ocupados en empresas de hasta cinco trabajadores, excluyendo a los ocupados del sector comercio y servicio con contrato de trabajo, trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos y familiares no remunerados.

están diseñadas para medir informalidad. No obstante y como bien fue señalado es posible hipotetizar acerca que aquellas personas no pobres y que ejercen actividades informales que se expanden en períodos de auge económico evalúan racionalmente la posibilidad de entrar al SIU. A este respecto Weller (2003) ha señalado que hacia el año 2000 en Chile tanto la categoría de trabajo independiente como el sector asalariado crecieron mucho, lo que evidencia que existe en el primero un segmento que en un contexto de oportunidades se expande de manera pro cíclica: En este sentido – aclara - la extensión del sector informal por tanto no sólo representaría una reacción a la imposibilidad de acceso al empleo formal, sino que también se generaría por el aprovechamiento de oportunidades que ofrece el crecimiento económico, que crea nuevas fuentes de ingreso para estas actividades autónomas. Existirían por ende personas dispuestas a abandonar el sector formal e ingresar voluntariamente al SIU:

*“Desde los ochenta por lo menos, las garantías del empleo del sector formal han empeorado mucho, primero sobre todo en términos de salario y después también de estabilidad y precariedad. Por ello se ha planteado en algunos estudios que el armar una microempresa o un trabajo por cuenta propia puede ser una solución de las personas para una salida voluntaria de la formalidad”<sup>9</sup>.*

En lo que respecta el clásico rol de *buffer* del sector informal en períodos de contracción económica y de debilitamiento de la oferta laboral Mizala y Romaguera, (1996) a través del análisis de la informalidad<sup>10</sup> entre los años 1977 y 1992, concluyen que en períodos recesivos los mercados de trabajo nacionales se habrían ajustado a través de variaciones en el desempleo y no por medio de una extensión del SIU.

De esta forma y dada las tendencias registradas en el cuadro 4 concluyen que la informalidad es un fenómeno estructural de la economía chilena, ya que en los años de estancamiento económico (1975 y 1982) el SIU no asalariado en vez de aumentar

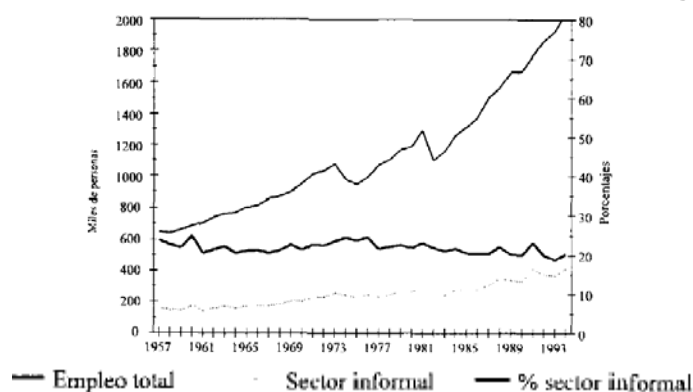
---

<sup>9</sup> Weller J, et. al: “Sector Informal: Concepto, Medición y Políticas”, en *“Políticas de Empleo en Chile y América Latina”*, OIT, 2003, Pp. 76.

<sup>10</sup> Para profundizar en el comportamiento del sector informal en los períodos de ajuste, Mizala y Romaguera (1996) optaron por trabajar con el grupo mayoritario que compone este sector: Los trabajadores por cuenta propia no profesionales y los familiares no remunerados, que constituyen el “SIU no asalariado”.

desciende levemente, por lo que no constituyó un “refugio” al desempleo o una estrategia de supervivencia forzosa ante la dificultad de acceso al empleo formal. De hecho es una vez iniciado el proceso de recuperación económica en los 80’ que el sector informal comienza a extenderse, sin embargo a través de una nueva modalidad: La microempresa. Como bien señala Díaz (1991) se produjo en esta década un nuevo proceso de salarización, el que por haber tenido lugar principalmente en el contexto microempresarial lo catalogó como un fenómeno de “re-salarización informal”: La subcontratación extensiva de PYMES y microempresas por parte de grandes unidades productivas vinieron a conformar un sistema de relaciones entre pequeños y grandes capitales, eslabonamientos productivos que articularon el sector formal con el informal, conformando ahora ambos un solo sistema, fuertemente articulado y segmentado.

**Cuadro 4**  
**Empleo total e Informal no Asalariado: Gran Santiago**



Fuente: Mizala y Romaguera (1996) en base a Encuestas de ocupación y desocupación, U. de Chile

En la década de los noventa el sector informal en Chile se mantuvo constante, presentando una variación porcentual de un 0.1% entre 1990 y el año 2000, tanto desde la perspectiva utilizada por la OIT como por MIDEPLAN para su medición. La diferencia radica en que para el año 1996 las cifras de López (2003) - quien utiliza las categorías de medición de MIDEPLAN - registran una leve disminución de este sector en un 0.4% respecto del año 90', mientras que desde el enfoque de la OIT el SIU habría aumentado en casi un punto en ese mismo lapso de tiempo. Esta diferencia radica en que la extensión de la informalidad registrada por la OIT se explica casi

exclusivamente por la elevación en un 1.7% del servicio doméstico entre los años respectivos, categoría no considerada por MIDEPLAN para la medición de este sector.

**Cuadro 5**  
**Chile: Sector Informal según categorías de MIDEPLAN y de la OIT 1990-2003**

SECTOR INFORMAL OIT					SECTOR INFORMAL MIDEPLAN			
Año	Total	TCP a/	Servicio Doméstico	ME b/	Total	Asalariado c/	TCP	Fam. no rem.
1990	37.9	20.9	5.4	11.7	23.6	2.3	19.7	1.6
1996	38.8	18.9	7.1	12.8	23.2	4.1	18	1.1
2000	38.0	19.7	5.9	12.5	23.5	2.5	19.6	1.4
2003	38.8	21.1	6.8	10.9	...	...	...	...

Fuente: OIT (2004) y López (2003)

a/ Incluye trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos y trabajadores familiares

b/ ocupados en empresas de hasta cinco trabajadores

c/ ocupados en empresas de hasta cinco trabajadores, excluyendo a los ocupados del comercio y servicios con contrato de trabajo

En lo que atañe el rol de *buffer* del sector informal en los 90' el estudio de López (2003) devela que para esta década no existió una relación significativa entre la variación del desempleo y la variación de este sector, con lo cual nuevamente para el caso chileno se refuta la hipótesis acerca de que esta modalidad de trabajo netamente constituye una especie de "refugio" del desempleo. Sin embargo tomando en consideración las cifras arrojadas por el cuadro 5 y 6 es posible concluir que en el SIU existen categorías que se comportan de manera pro cíclica y anti cíclica: En épocas de bajo desempleo y de auge económico existiría una motivación por realizar trabajos dependientes, mientras que en períodos recesivos tiende a aumentar el trabajo por cuenta propia. Este último registró una disminución del 2% entre 1990 y 1996, período de auge económico y de bajo desempleo, mientras que una vez iniciado el ciclo de contracción económica experimentó un aumento de 0.8% según los datos de la OIT y en 1.6% según las estimaciones de López (2003). Por el contrario el segmento de la microempresa en el período de bonanza económica patentó un aumento del 1.1% de acuerdo a los datos de la OIT, mientras que los asalariados según la perspectiva de medición de MIDEPLAN aumentaron en 1.8% entre los años 1990 y 1996. A su vez en el período siguiente de recesión económica, las microempresas disminuyeron su participación a un 0.3%, con la consecuente reducción del empleo asalariado en ellas.

**Cuadro 6**  
**Chile: Desempleo abierto y Evolución del PIB**

	90	92	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03
Desocupación	7.4	6.2	7.8	6.6	5.4	5.3	6.4	9.8	9.2	9.1	9.0	8.5
PIB	...	...	...	9.0	6.9	6.7	3.3	-0.5	4.5	3.5	2.0	3.3

Fuente: OIT (2004)

### III. Ingreso y calificaciones en el Sector Informal

De acuerdo a las cifras del cuadro 7 es posible deducir que avanzada la década de los noventa los ingresos de los trabajadores tanto formales como informales han ido en aumento. Dentro del SIU es la categoría de trabajo independiente la que mayores ingresos percibe: Para el año 90' recibían en promedio un 49% más de ingreso (por ocupación principal) que los obreros o empleados y un 67% más que el servicio doméstico. El año 96' continúa presente esta tendencia: El trabajador por cuenta propia obtiene un 58% más de los ingresos por hora y un 61% más de los ingresos por ocupación principal que el resto de las categorías de trabajadores informales.

Es importante destacar que es en el sector formal donde se perciben los mayores ingresos. No obstante López (2003) para comprobar esta hipótesis realizó cuatro niveles de medición para la comparación de los ingresos del sector formal e informal en la década de los 90'<sup>11</sup>: Estableció de esta forma diferencias estimadas sobre la base de la media aritmética, sin controles, con control de capital humano y con control de rama de actividad. Hecha estas estimaciones, se concluye que en 1990 la diferencia en los ingresos por hora de los informales eran 36% inferiores a los que recibían los trabajadores del sector formal, estimados como diferencias porcentuales de la media aritmética y 50% a partir de la ecuación sin controles. Estas diferencias disminuyen cuando se controlan las características de los trabajadores: Sujetos con similares

<sup>11</sup> Los cálculos esta vez fueron realizados tomando en cuenta las categorías de trabajador por cuenta propia, asalariados en empresas de hasta cinco trabajadores excluyendo a los con contrato de trabajo, familiares no remunerados y servicio doméstico.



dotaciones de capital humano que trabajan en el sector informal perciben un 17% menos de ingresos por hora que los del sector formal, diferencia que se reduce a 11% si se controla además la rama de actividad en que se desempeñan los trabajadores.

**Cuadro 7**  
**Chile: Ingreso por Hora e Ingreso por ocupación principal sector formal e informal**

	Ingreso por hora			Ingreso ocupación principal		
	1990	1996	2000	1990	1996	2000
Pequeña empresa	222.9	557	571.3	39.076	79.884	91.822
TCP	515.9	1343	1451.8	77.273	206.223	210.209
Servicio Doméstico	145.8	459.2	561.4	25.134	61.128	81.317
Informal a/	326.5	882.3	950.8	51.133	131.806	139.872
Formal	509.3	1363	1401.6	88.145	210.396	243.204

Fuente: Cuadro elaborado en base a cifras de López (2003). Los datos corresponden a la media aritmética.

a/ se considera trabajador por cuenta propia, servicio doméstico, empleado de pequeña empresa y familiar no remunerado

El año 96' se aprecia una disminución de las diferencias del ingreso por hora entre los trabajadores de ambos sectores en comparación con el año 90': Controlando el capital humano, el ingreso por hora de los que trabajan en el SIU es 11% inferior y disminuye a 9% si se controla además por rama de actividad. Hacia el año 2000 nuevamente las diferencias se reducen: Un trabajador informal con similares características de capital humano que uno del sector formal y desempeñándose en la misma rama de actividad obtiene un ingreso por hora inferior de un solo 7%.

De acuerdo a estos datos obtenidos, López (2003) destaca dos hechos de gran relevancia. El primero tiene que ver con que si bien las diferencias de ingresos por hora parecen ser de gran importancia en una primera aproximación, estas diferencias se reducen significativamente al momento de considerar que los trabajadores informales tienen una menor dotación de capital humano y trabajan en ramas de actividad económica donde los ingresos son menores, y segundo, estos diferenciales se han venido reduciendo notablemente a lo largo de la década de los noventa.

En lo que respecta el nivel de educación de los informales es posible señalar, de acuerdo a los datos del cuadro 8, que son los empleados de pequeñas empresas los

que mayor cantidad de años de estudio poseen. Teniendo en cuenta que este segmento es el que menores ingresos percibe dentro del SIU es posible hipotetizar respecto a que en este sector – o al menos en ciertos rubros - más importante que el aprendizaje adquirido en el marco de instituciones formales, es la experiencia acumulada informalmente en el tiempo para alcanzar éxito económico.

**Cuadro 8**  
**Chile: Años de Estudio Trabajadores Informales**

	1990	1996	2000
Pequeña empresa	9	8.9	8.6
TCP	7.4	8.2	8.2
Servicio Doméstico	7.1	7.5	7.9
Informal	7.7	8.2	8.2
Formal	10.3	10.6	10.7

Fuente: Cuadro elaborado en base a los datos de López (2003)

En términos generales se puede observar que estos diferenciales de educación entre trabajadores informales y los del sector formal, al igual que los ingresos, son reducidas para el caso chileno y tienden a mantenerse constantes durante la última década.

## **CAPITULO 2: EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **2.1- El planteamiento del problema**

La temática del desarrollo y la pobreza han sido los ejes por medio de los cuales el análisis sociológico se ha venido desarrollando desde el inicio de los procesos de modernización que acontecieron en el período de la posguerra. A partir de los años 50' y dentro de esta temática el concepto de marginalidad fue objeto privilegiado de análisis, siendo ampliamente desarrollado por dos frentes teóricos contrapuestos: Uno inscrito en el paradigma de la modernización y otro con arraigo en la teoría de la dependencia. Esta última perspectiva, aunque sin utilizar directamente el concepto de sector informal, dio cuenta acerca de la existencia de un conjunto de mano obra que quedaba sobrante respecto de las necesidades del Capital y que por lo tanto se veía obligada a ejercer actividades económicas precarias y de escasa productividad.

Podría en este sentido estipularse que pese a que el concepto de sector informal aún no había sido acuñado por esos años éste tuvo expresión en un fenómeno más general de "marginalización social", ya que fue sólo a través de la segregación de vastos contingentes de la esfera formal de empleo que se pudo conformar un ámbito de trabajo de características opuestas a las actividades organizadas formalmente.

Sin embargo es preciso señalar que tanto el carácter de la informalidad como la valoración social atribuida a este tipo de actividades han sido diferentes y han cambiado al alero de cada una de las etapas en que el capitalismo se ha venido desarrollando. En el contexto de las sociedades del modelo de desarrollo "hacia dentro", altamente planeadas y organizadas por la normativa estatal, la informalidad no podía sino constituir un desorden y además un anacronismo que impedía concluir con éxito los procesos de modernización que se emprendían en la región. Se conformaba entonces como un canal de participación ilegítimo y por ende marginal, pues representaba una desviación a la forma preponderante e ideal tanto de ejercer como

de organizar el trabajo: El trabajo asalariado ejecutado en unidades productivas formales, que otorgaba seguridad y permitía una efectiva integración al sistema social. No obstante una vez instaurado un nuevo modelo económico tanto este escenario del mundo del trabajo en general, como el carácter y la valoración social atribuida al SIU en particular, se transformaron radicalmente. La nueva cultura del trabajo, caracterizada por políticas de flexibilización laboral y por la presencia de nuevas tecnologías, ha venido cambiando el modelo laboral clásico donde la categoría predominante del empleo formal o asalariado es actualmente suplantado por el empleo individualizado y/o no asalariado, y en donde la empresa como empleador básico de la población cede terreno al autoempleo y al desarrollo de las microempresas como unidades generadoras de puestos de trabajo que la mediana y gran empresa no se encuentran en disposición de generar. Además en esta nueva etapa el capitalismo prescinde del régimen asalariado para abaratar costos de manos de obra, desligándose del contrato de trabajo y desentendiéndose de la legislación laboral y de la protección social del trabajador, lo cual se consigue a través de la contratación directa de empleados “no registrados” o por medio de la subcontratación de pequeñas unidades productivas informales<sup>12</sup>. Cabe señalar que esta estrategia se deriva a su vez de la mayor competencia internacional y de la rápida penetración de los países en los mercados mundiales, que demanda a las empresas reducir los costos, especialmente los de mano de obra, para retener a los mercados nacionales e internacionales<sup>13</sup>.

La informalidad en el contexto del modelo económico neoliberal por tanto es parte de una estrategia global del capitalismo para garantizar un rápido proceso de acumulación de riqueza, por ello más que constituir un obstáculo para el desarrollo económico se ha vuelto funcional a los procesos de concentración y acumulación del Capital.

Por otra parte también es preciso destacar – como se pudo observar para el caso chileno – que el sector informal ya no constituye en exclusiva un refugio al desempleo,

---

<sup>12</sup> La subcontratación de unidades productivas informales denota un proceso de descentralización de la producción de las grandes empresas: Éstas, en busca de mayor flexibilidad, externalizan partes del proceso productivo no sólo para reducir los costos de mano de obra, sino que además para externalizar las fluctuaciones de la demanda y mejorar la calidad de sus productos o servicios ofrecidos a bajo precio.

<sup>13</sup> Para profundizar en este aspecto revisar Portes (1994).

convirtiéndose en una opción de trabajo que puede en determinados casos ser deseada y valorada socialmente, dejando de ser ya un sinónimo inminente de pobreza. A este respecto el SIU ha logrado demostrar no ser algo análogo al subempleo, por incluir sub-sectores de actividad con niveles superiores a los del estrato manual formal, ofreciendo incluso, en determinadas circunstancias, posibilidades de movilidad social, ya que el trabajador independiente calificado y con fuerza de trabajo familiar tiene posibilidades de realizar una pequeña acumulación de Capital y no está sujeto a las limitaciones del ingreso salarial implícitas en la combinación del poder dominante empresarial, la sobreoferta de mano de obra asalariada, la inflación y las restricciones sufridas por los movimientos sindicales (CEPAL, 1989). El sector informal en la actualidad por tanto se ha tornado heterogéneo, pues no solo alberga a actividades clásicas ligadas a la pobreza, sino también otras nuevas con potencial crecimiento.

Bajo estos argumentos y en total acuerdo con Hiltermaister (2003) consideramos que el grueso de la historia del sector formal e informal responde a un modelo de industrialización, importación y exportaciones que no es actual, lo que postula la urgente necesidad de repensar los conceptos que dan cuenta de una realidad que se ha venido transformando a lo largo de los últimos quince años. De esta forma analizar la verdadera naturaleza de este sector y dar cuenta de su heterogeneidad es una tarea que ha quedado pendiente y que sin duda se hace necesaria para la elaboración y aplicación de políticas sociales acordes a su verdadero funcionamiento interno.

Sin embargo esta caracterización del SIU en el contexto del nuevo modelo económico sólo es posible de realizar de una manera acabada reconstruyendo la trayectoria laboral de los sujetos que hoy en día se encuentran insertos en la informalidad. Es sólo a través de esta reconstrucción que es posible determinar los procesos que inciden en que uno u otro trabajador informal ejerza actividades de escasa productividad o con potencial crecimiento: La calidad de sus trayectorias, los procesos de exclusión social a los cuales se han visto expuestos, el nivel de capital social y humano acumulado, la experiencia adquirida y en general las características que adquiere este recorrido conforman un escenario acabado y completo para la caracterización de la informalidad actual y sus diferentes expresiones. En este sentido cabe preguntarse ¿Qué

características adquiere el sector informal en el contexto del nuevo modelo económico? ¿Qué diferencias existen en las trayectorias laborales de los distintos tipos de trabajadores informales? ¿A que nivel de exclusión social se han visto expuestos en ellas? ¿Qué nivel de capital de capital social y humano han logrado acumular? ¿Qué percepción tienen de sus historias de trabajo? ¿En que condiciones entraron al ámbito de la informalidad? y ¿Cómo es que organizan hoy sus unidades productivas?

## **2.2- Objetivos del Estudio**

### **Objetivo General**

- Caracterizar el Sector informal Urbano (SIU) y establecer las diferencias existentes entre trabajadores informales de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada a través del estudio de trayectorias laborales

### **Objetivos Particulares**

- Caracterizar al SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales en relación al nivel de capital humano acumulado, el desarrollo de oficios y las competencias adquiridas en las trayectorias laborales
- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales de acuerdo al itinerario ocupacional y los cambios en los regimenes de trabajo registrados en las trayectorias laborales
- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales atendiendo a la calidad de las trayectorias laborales y al grado de exclusión social experimentado en ellas

- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales en relación al nivel de capital social acumulado en las trayectorias laborales
- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales de acuerdo a la percepción que los propios actores poseen de sus trayectorias laborales
- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales de acuerdo al modo en que organizan hoy sus unidades productivas, describiendo además su situación de ingreso a este ámbito de trabajo
- Caracterizar el SIU y establecer las diferencias existentes entre los distintos tipos de trabajadores informales en relación a la exclusión social experimentada en la etapa actual de la trayectoria laboral

### **2.3- Hipótesis de Trabajo**

- Las actividades informales no constituyen en exclusiva un refugio al desempleo, sino que también representan una opción voluntaria de trabajo. No obstante serían algunos informales de subsistencia los que continúan ejerciendo la informalidad como una salida a la imposibilidad de acceso al empleo formal.
- La naturaleza de las trayectorias laborales en general y la acumulación de capital social y humano en particular, son factores determinantes en la capacidad de acumulación que presenten los informales en la actualidad.
- Las ansias de autorrealización y autonomía, la necesidad de ampliar nuestra capacidad de consumo, la flexibilización de los procesos productivos y la persistencia de viejas y nuevas formas de desigualdad son algunas de las causas que directamente han incidido en la extensión de los índices de informalidad en el contexto del nuevo modelo económico.
- En el marco de este modelo se ha venido constituyendo un proceso de valorización social de las actividades informales.

- Los informales de subsistencia presentan un grado de exclusión mayor que aquellos trabajadores con cierta capacidad acumulativa.

#### **2.4- Relevancias del Estudio**

- En términos generales el estudio de la informalidad adquiere absoluta relevancia por remitir a la forma en que los procesos de trabajo se están llevando a cabo en nuestras sociedades. Su análisis en este sentido refiere a la organización social del trabajo, a como se organizan y dividen los procesos productivos y a los efectos que esta particular manera de organizar el trabajo tiene sobre las condiciones de vida de quienes los promueven. Por otra parte la centralidad que ha adquirido radica también en que esta particular manera de desempeño laboral identifica una significativa fragmentación de la estructura productiva, especialmente en aquello que – como bien señala Longhi (1994) - constituye la unidad fundamental de esa estructura como los son las organizaciones productivas y los estatutos o posiciones del trabajo asociadas a ellos. No existe por tanto ya “la empresa” o un estatuto laboral único de tipo formal, sino una composición dualista que debe ser tomada en cuenta al momento en que desde la teoría se reflexiona acerca de los procesos de trabajo que tienen lugar en la realidad. El SIU por tanto se ha transformado en un componente importante en la estructuración de las sociedades actuales.
- En un sentido teórico es posible establecer que las perspectivas de análisis del sector informal presentan importantes falencias que impiden dar cuenta de la verdadera naturaleza que este sector presenta en el contexto del nuevo modelo económico. El enfoque de la OIT al seguir asociando informalidad con pobreza limita su análisis, ya que con ello cierra toda posibilidad de indagación y exploración de las nuevas modalidades de actividades informales (con potencial crecimiento). A su vez el enfoque neoliberal y estructuralista al delimitar el ámbito de la informalidad a través de un único indicador (el incumplimiento de las reglamentaciones estatales) incurren en el error de sobrestimar al SIU, pues la falta de cumplimiento legal se ha transformado también en un rasgo



característico del sector formal de la economía. De esta manera es cómo la investigación y análisis de la heterogeneidad del SIU actual contribuye a la renovación de su acervo teórico, ya que desde la evidencia empírica de determinados procesos es posible repensar conceptos y darles un nuevo sentido, enriqueciendo así el debate teórico y superar sus debilidades.

- En términos prácticos el estudio de las diferencias existentes tanto en las trayectorias laborales de los distintos tipos de trabajadores informales, como en la manera en que se constituyen hoy sus unidades productivas, hace posible el conocimiento de la realidad de cada uno de estos segmentos: El esclarecimiento de sus verdaderas y particulares necesidades contribuiría en este sentido al diseño e implementación de políticas sociales más eficientes y permitiría la extracción de experiencias positivas de aquellos trabajadores que ejercen actividades con potencial crecimiento, las que sin duda servirían de base para el diseño de mecanismos de apoyos destinados a informales pobres.
- Por último cabe señalar que dadas las tendencias globales de la economía es poco factible que el sector formal pueda absorber la oferta de mano de obra a una tasa acelerada, aunque se expanda de manera importante<sup>14</sup>. Es por ello que las políticas destinadas a la reducción de la pobreza deben ir más allá de la necesidad de promover el empleo en el sector formal, para lo cual es necesario conocer en profundidad la verdadera naturaleza del SIU y las oportunidades de ingreso que les brinda a los trabajadores. Es de esta manera como las actividades informales que poseen una naturaleza más dinámica e innovadora podrían ocupar un lugar relevante dentro de las estrategias globales de generación de empleo, complementando así las medidas tendientes a potenciar la creación de puestos de trabajo en el área formal de la economía.

---

<sup>14</sup> Si bien las perspectivas de crecimiento han sido favorables para el año 2004 en Chile nada asegura que este nuevo ciclo se extienda por un período prolongado y que no reproduzca el patrón de crecimiento concentrado de las últimas décadas (Wormald y Sabatini, 2004). Estos factores sin duda inciden en la imposibilidad de estimular fuertemente la demanda laboral.

## **CAPÍTULO 3: MARCO TEORICO**

### **3.1- La Problemática de la Cuestión Social y su Irresolución en Latinoamérica**

Castel (1997) ha realizado un interesante análisis del proceso de metamorfosis de la cuestión social<sup>15</sup> en relación al “estatuto del trabajo”. Este recorrido va desde el siglo XVII pasando por lo que el autor ha denominado la “excepcionalidad de la relación salarial moderna”, la que en la actualidad finalmente ha desembocado en una “nueva cuestión social”. Este hecho denota que ni el “individuo” ni el “trabajo” ni sus relaciones son establecidas de una vez para siempre, sino por el contrario éstas se transforman y se reconstruyen a lo largo de la historia. En la llamada sociedad salarial las protecciones y regulaciones han sido los principales soportes del individuo moderno, ya que se paso del contrato de trabajo puro (relación directa con el empleador) a un “estatuto de salario colectivo” inscrito en la esfera del derecho, hecho que revelaba la emergencia de un nuevo régimen de seguridad social del cual el Estado de Bienestar fue gestor y garante. El trabajo asalariado, al asegurar la inserción social y la existencia material, permitió disolver el déficit de integración que se venía arrastrando desde los albores de la industrialización, dando con ello solución definitiva a la cuestión social<sup>16</sup>.

En el contexto de las naciones regionales no obstante, existieron al menos tres factores que impidieron dar solución definitiva a esta problemática. Estas son en cierta medida las razones que explican por que el escenario del mundo del trabajo de América Latina distaba mucho de aquel prevaleciente en las naciones desarrolladas.

---

<sup>15</sup> Problemática que hace referencia a la necesidad de mantener a las sociedades cohesionadas.

<sup>16</sup> Según Castel (1997) para dar solución definitiva a esta problemática era necesaria la instauración de un conjunto de soportes, mecanismos y negociaciones colectivas que permitiesen a los individuos asegurar su existencia material y su integración al sistema social. El trabajo asalariado, o más bien la elevación de un “estatuto salarial” satisfago estas necesidades básicas: El salario en este contexto no sólo representaba una retribución por una tarea, sino que además otorgaba un conjunto de derechos extra-laborales los cuales protegían al sujeto de una serie de riesgos sociales.

**Débil Incorporación de Sujetos a los Mercados de Trabajo:** El mercado laboral regional jamás se constituyó como un espacio de inclusión de toda la población, ya que siempre existieron masas poblacionales que se mantuvieron al margen o fuera de éste. Este hecho respondía a la histórica dificultad de las economías subdesarrolladas de generar empleo al ritmo requerido por la oferta laboral. Según Cerrutti (1997) las causas de este comportamiento son conocidas: a) En primer lugar los sectores productivos urbanos se habrían instalado para atender un mercado de consumo pequeño y altamente diversificado, características propias de una estructura de ingreso concentrada y de una matriz productiva con problemas de eficiencia, b) En segundo lugar gran parte de las industrias Latinoamericanas surgieron en un período de expansión de grandes empresas a nivel mundial y por tanto se establecieron como filiales de las mismas, afectando el tipo de bien producido y la tecnología utilizada, y c) Este escenario se agravaba aún más al tener en cuenta que el progreso técnico regional se ha caracterizado fundamentalmente por ahorrar tanto Capital como mano de obra, siendo sin embargo más significativos los ahorros de esta última.

**El Carácter inacabado de los Estados de Bienestar:** De acuerdo con Barros (1998) el Estado de Bienestar no existió como tal en Latinoamérica ya que el gasto que implica esta acción estatal no es posible de sustentar en los países regionales, donde los porcentajes de pobreza son tan altos que hacen que la cantidad de personas que se adhieran a esas políticas y beneficios sean demasiadas en oposición al producto nacional y al crecimiento económico. Su consolidación también suponía la consideración de los beneficios como un derecho ciudadano y no como un regalo que reciben las personas por parte del Estado: En la región existe un consenso respecto a que el sistema populista anclaba su forma de acción en un paternalismo con las masas populares, respondiendo más a los deseos de protección de ellas, frente a las cuales este aparato pasaba a ser un gran padre – ya que regala ciertos beneficios - en oposición a la idea de que existen derechos exigibles tras el Estado. Las políticas públicas del bienestar además no disponían de sistemas amplios y diversificados de cobertura como los regímenes del welfare europeos o norteamericanos, lo que impidió dar una solución consistente a las problemáticas sociales que se estaban generando.

Es este carácter histórico inacabado del Estado-Nación lo que explica en gran parte el fallo que existió en Latinoamérica en los mecanismos de incorporación de vastos segmentos sociales en el plano del Mercado, el Estado y la Sociedad (Filgueira, 2000).

**Inestable Institucionalidad Laboral:** De acuerdo con Weller (2000) se trató de implantar en la región un marco de integración social que respondiese al fuerte aumento de los sectores industrial y terciario y que satisficiera las demandas de las capas sociales emergentes. De igual manera que la existente en las naciones europeas, la institucionalidad regional se encaminaba a regular las relaciones laborales por medio de la acción directa del Estado y la suscripción de convenios colectivos entre trabajadores y patrones. Sin embargo este marco institucional presentaba ciertas particularidades que lo hacían altamente inestable: Junto con limitarse a un sector mucho menor de trabajo, la relación entre el Estado, los Empresarios y los Sindicatos estaba determinada en muchos países por la existencia de gobiernos populistas que postulaban un pacto social bajo su liderazgo. Se produjo entonces una fuerte dependencia de los Sindicatos con respecto a las fuerzas políticas o al Estado, al mismo tiempo que se privilegiaban las negociaciones políticas sobre las laborales y la regulación legal. Por otra parte la inestabilidad sociopolítica influyó que esta institucionalidad integradora fuese sustituida por regulaciones autoritarias, predominando de esta forma relaciones laborales más bien represivas.

### **3.2- RETROSPECTIVA DEL CONCEPTO**

#### **LA INFORMALIDAD LABORAL EN DISTINTOS CONTEXTOS SOCIALES**

##### **3.2.1- El Modelo “hacia dentro” y el carácter negativo atribuido al SIU**

Como bien señala Aníbal Pinto (1973) cuando se habla de modelo de desarrollo se tiene en mente, como primera y fundamental aproximación, el grado y el modo en que una economía determinada satisface las necesidades básicas de su población, expande su potencial productivo para ese efecto y establece un margen de autonomía nacional que le permita cumplir con aquel propósito. Cada modelo entonces se caracteriza por presentar una determinada estrategia o patrón de acumulación, es

decir, una modalidad histórica específica en que se efectúa el proceso de valorización del Capital, el que – según Agacino (1994) - puede ser definido a través de tres fases:

- La fase *capital dinero*, que corresponde a la presencia del Capital como masa de dinero dispuesto a iniciar la actividad productiva.
- La fase *capital productivo*, que responde a la manera en que se organiza el proceso de producción.
- La fase *capital mercancía*, que apunta a la búsqueda de la realización del excedente generado para nuevamente - por la vía del consumo productivo - reiniciar el proceso.

En el período de la posguerra los gobiernos consideraron pertinente desligar el proceso de desarrollo regional de las actuaciones económicas externas. Se instauró de esta forma un nuevo modelo de desarrollo, el cuál se basó en una estrategia de acumulación basada en la “sustitución de importaciones”. La formulación teórica que le dio sustento fue el pensamiento de la CEPAL, la cual versó su análisis en la concepción de América Latina como conformando la periferia de un centro compuesto por los países desarrollados. Que el análisis partiese de este supuesto permitió construir un cuadro analítico aplicable a las condiciones históricas específicas de esta periferia: De acuerdo con la CEPAL (1998) las estructuras económicas regionales determinaban por tanto una particular manera de crecer, de absorber fuerza de trabajo, de introducir progreso técnico y de distribuir el ingreso, lo que hacía diferente al proceso de desarrollo regional de aquel surgido en el marco de las naciones centrales.

La estructura productiva sufrió de esta manera intensas transformaciones. Los recursos materiales y humanos se reorientaron hacia la “industrialización sustitutiva”, satisfaciendo con la producción interna gran parte de lo que antes se cubría con el tráfico importaciones - exportaciones. El eje del sistema lo constituyó la actividad industrial y dentro de ellas las industrias “tradicionales” o “ligeras”<sup>17</sup>. A este respecto la

---

<sup>17</sup> En su segunda etapa la estrategia se reorienta hacia la producción de bienes de consumo de tipo duradero, desplazando a las industrias tradicionales y estimulando con ello la introducción de inversiones extranjeras (Pinto, 1973).

fase del *capital productivo* implicó que los grandes capitales se centralizaran en sistemas de integración vertical, concentrándose a su vez en grandes complejos industriales. Con esta centralización lo que se intentaba era aprovechar las economías de escala y ejercer un control más efectivo sobre el conjunto del sistema productivo.

Se creyó necesario además que el manejo de la actividad económica debía estar en manos del aparato estatal. De acuerdo con Agacino (1994) esta fase del *capital dinero* implica una decisión central, ya que se trata de iniciar un proceso de acumulación de acuerdo a objetivos estratégicos claros: Si tal decisión involucra a un capital individual, el objetivo refiere a la necesidad de aumentar la tasa de ganancia; cuando tal decisión involucra al capital en general, es decir, al conjunto de capitales individuales en competencia, los objetivos individuales sin embargo no sólo no prefiguran un objetivo colectivo, sino que es más, los resultados globales aparecen como una mezcla espontánea de acciones individuales. Se consideró que este resultado espontáneo de decisiones individuales era totalmente contradictorio con los objetivos de crecimiento sostenido y de desarrollo económico y social, razón por la cuál se le asignó al Estado la potestad para coordinar el proceso de acumulación, e incluso, se aprobó su intervención directa tanto en la esfera productiva (la inversión pública) como en el control de los flujos de capital-dinero (regulación en los mercados financieros e intervención en la gestión de los créditos internacionales para el desarrollo).

El nuevo patrón por otra parte implicaba además la transformación del mercado interno como el principal receptor de la producción social, sea como consumo familiar o como consumo productivo. En esta fase de *capital mercancía* se producía entonces una traslación desde fuera hacia dentro del impulso matriz de las economías: Las exportaciones de productos primarios – eje central de la estrategia de acumulación anterior a la de “sustitución de importaciones”- dejan de ser por tanto el ingrediente decisivo de la demanda global, dándole ahora preponderancia a la demanda interna.

Con la implantación de este nuevo modelo económico comenzó a generarse en la región un creciente proceso de modernización. Mientras en el ámbito social se patentaban importantes mejoras de las condiciones educacionales, laborales y

habitacionales de la población, en el ámbito productivo se producía una intensificación de las formas capitalistas de producción. Este último hecho denotaba la preeminencia que adquiriría el sector formal como manera específica de organizar los procesos de trabajo: Sería por tanto este sector quien se encargue de fijar y difundir los patrones o reglas de definición de los estatutos, desempeños laborales e interacciones que determinan las condiciones de trabajo ideales, y junto con ello, las formas de vida de los trabajadores. La organización "formal" de los procesos de trabajo se caracterizaría por presentar a) una alta y creciente división del trabajo, b) una especialización del mismo, c) una estandarización de los procesos, tareas y productos, d) una estabilización de la calidad y cantidad de trabajo, e) un predominio de desempeño e interacciones "secundarios" y "formales", f) una separación de las actividades de gestión - innovación - concepción de las de mantenimiento - ejecución, g) un cálculo racional permanente de la relación costo - rendimiento del sistema en su conjunto y de sus partes, como ingrediente del diseño de organización de los recursos y h) un cumplimiento de las reglamentaciones estatales legales (Longhi, 1994).

Paralelamente a esta extensión de las formas de producción modernas se originó entonces un proceso de asalarización progresiva, la que implicó un mejoramiento notable tanto en los ingresos como en el estatus social de la clase trabajadora, ya que junto con otorgar una mayor protección desde el punto de vista de la seguridad social, el trabajo asalariado - como forma de inserción laboral ideal - aseguraba una participación activa en la vida social a través del consumo y la cultura. En palabras de Castel (1997) los miembros de la sociedad encontraban en el asalariado un principio único que los unía, el que daba fundamento a su *identidad y pertenencia a la sociedad*.

Estas buenas condiciones laborales y de existencia que ofrecía la urbe potenciaron un fenómeno intenso de migración campo-ciudad, el que junto al natural crecimiento demográfico en las ciudades condujo a un fenómeno de "urbanización" de los mercados laborales regionales (PREALC, 1991). Estas circunstancias demandaban la necesidad de asegurar que el ritmo de creación de puestos de trabajo de tipo moderno fuese mayor al ritmo de crecimiento de la PEA urbana, no obstante este desafío no pudo cumplirse, ya que históricamente las economías subdesarrolladas han

presentando serias insuficiencias para generar empleo productivo al ritmo requerido por la oferta laboral. Producto de esta debilidad propia del capitalismo periférico emergieron una serie de problemas en el mundo del trabajo regional: Junto al aumento en los niveles de desocupación abierta se generó un sector informal compuesto por sujetos segregados de las estructuras formales de empleo, y que debían por este hecho ocuparse en actividades precarias de baja productividad e ingresos.

La emergencia de estos problemas en la esfera laboral evidenciaba que en el contexto Latinoamericano comenzaba a forjarse un importante fenómeno de marginalidad social. De acuerdo con Pinto (1973) uno de los factores que habría contribuido tanto a la generación como a la agudización de esta problemática sería la intensa discriminación con que el Estado de Bienestar regional repartía los servicios básicos: Las preocupaciones estatales se centralizaron, ya que favorecieron al mejoramiento exclusivo de los grupos medios y altos afincados en el área moderna formal de la estructura productiva. Al beneficiar a sólo un ala del espectro social las políticas oficiales tendientes a fortalecer la industrialización y la modernización habrían permitido la concentración de los ingresos adicionales generados por estos procesos.

De ello se deduce por tanto que “entre 1950 y 1980 coexistieron en América Latina procesos de incorporación y exclusión a la vez”<sup>18</sup>, ya que se generaban instancias de integración en desmedro de otros segmentos marginados de estos procesos. Este carácter incompleto con que los procesos de desarrollo tuvieron lugar en la región habría estimulado la emergencia de dos tipos de marginados sociales (Pinto, 1973):

- La tendencia hacia la concentración de los procesos de modernización en general, y de las inversiones y el gasto público en particular, hacían evidente el carácter anti-agrario del estilo de desarrollo. Un primer tipo de marginados fueron por tanto los agentes rurales situados fuera del área moderna urbana.
- Un segundo tipo de marginados fueron aquellos que, situándose dentro del área moderna urbana, no lograron integrarse a ella vía empleo, constituyendo

---

<sup>18</sup> PREALC: “*Empleo y Equidad: El desafío de los noventa*”, PREALC, Santiago, 1991, Pp. 2.



una especie de “periferia interna” dentro de esta misma área. Estos sujetos, se encontraron obligados a ejercer actividades informales de escasa productividad. Desde el fenómeno de la marginalidad urbana y su expresión en la esfera laboral se patentaba de esta manera la importancia que adquiriría el SIU como generador de estrategias de supervivencia alternativas. De allí por tanto la atribución negativa a su existencia, ya que se convertía en una modalidad de empleo atípica ejercida en exclusiva por los sectores marginales segregados de la estructura formal de trabajo.

Bajo estas evidencias no era de extrañar entonces que la naciente teorización del sector informal representada por la visión de la OIT tuviese una “impronta negativista” tendiente a subestimarlo y a sobrestimar al sector formal, y era de esperarse, ya que esta conceptualización nacía a la luz de un contexto altamente planeado por la normativa estatal, donde las actividades informales justamente por escapar a todas estas regulaciones fueron concebidas como un desorden que debía corregirse.

La escasa valoración atribuida a este sector se debió también al hecho de que éste emergía en un escenario dominado por intensos procesos de modernización, los cuales se concibieron como el desarrollo y extensión de las organizaciones de tipo formal. Como bien aclara Longhi (1994) la organización formal del trabajo fue la base o “pívor” a partir de la cuál se produjeron, organizaron y distribuyeron los “recursos” del proceso modernizador, concebidos éstos en forma amplia como valores materiales, motivacionales u orientaciones de acción. Señala en este sentido que este tipo de organizaciones pasan a predominar y a constituir los subsistemas económico, político, cultural y jurídico, lo que quiere decir que estos planos o esferas pueden concebirse como constituidas o dominadas por estas organizaciones. Por ello es que la informalidad fue pensada también como un atraso, un anacronismo que impedía el pleno desarrollo de los procesos de modernización y de acumulación capitalista.

Offe (1990) a este respecto, en un nivel teórico, habría estipulado que las formas capitalistas de producción producen “sistemática, acumulativa e irreversiblemente fenómenos y elementos estructurales que son funcionalmente irrelevantes y faltos de

valor para la continuidad del desarrollo capitalista”<sup>19</sup>, los cuales a su vez generan una tendencia constante de parálisis de la forma mercantil. Estos fenómenos y estructuras contienen la semilla de formas organizativas no capitalistas, lo que estimula una progresiva inclusión de Capital y fuerza de trabajo bajo estas formas “extra-mercantiles”. El SIU en el contexto del modelo “hacia dentro” puede ser visto entonces como una de estas formas organizativas que impiden el desarrollo pleno de los procesos de acumulación, pues generalmente este ámbito de trabajo ha sido calificado como un modo de producción peculiar diferente al capitalista imperante<sup>20</sup>.

Bajo este escenario donde el sector informal es escasamente valorado desde el punto de vista social y no representaba por tanto una “opción voluntaria” de trabajo, podría decirse que éste, como manera específica de organización de los procesos de trabajo, no conformó una realidad significativa ni participó como forma preponderante en la organización de los procesos laborales, representando más bien una manera “alternativa” de organización del trabajo que denotaba la existencia de un desorden y un atraso al interior de un sistema productivo y de una sociedad altamente ordenada por la normativa estatal y en vías de modernización. Esta exigua participación del sector informal en la constitución de las sociedades de la posguerra se explicaba también porque las políticas emanadas al alero de este modelo de desarrollo tendían a restringirlo: Por ejemplo y de acuerdo con Larroulet (1988) hacia 1973 existían en Chile 3000 productos con prohibición de exportar. Obviamente el acceso a importar estos productos o las posibilidades de obtener una franquicia determinada estaba en el campo del sector formal: Bien es sabido que la venta de bienes de origen taiwanés o de otra procedencia son en su mayoría comercializados por el sector informal de la economía, sector empresarial que no podría estar haciendo ese negocio sino fuera por la apertura al comercio. Se aplicaba entonces una política restrictiva que tendía a otorgar a las empresas formales privadas o estatales la concesión para la

---

<sup>19</sup> Offe, C: “*Contradicciones en el Estado de Bienestar*”, Alianza Editorial, Madrid, 1990, Pp. 48.

<sup>20</sup> Se ha determinado que en el sector informal no prima necesariamente una racionalidad capitalista entre los trabajadores que lo componen. De hecho lo que se trata de maximizar son los ingresos y no las ganancias, mientras que el salario no representa la única modalidad de retribución por el trabajo. En el contexto nacional es Luís Razeto quien ha profundizado esta temática. Ver “Las organizaciones económicas populares”, PET, Santiago, 1990.

comercialización o importación de algunos productos o servicios, lo que impidió la libre emergencia de microemprendimientos que realizasen estas labores productivas.

La escasa importancia del sector informal puede develarse mediante cifras. Según PREALC (1991) entre 1950 y 1980 en casi la totalidad de los países para los cuales se disponen estadísticas se puede observar un importante crecimiento del sector formal urbano y del sector moderno rural, en comparación con el sector informal y el tradicional rural. Por ejemplo, entre 1950 y 1970, los dos países con mayor población (Brasil y México), la totalidad de los países de Centroamérica y el Caribe, así como otros países de América del Sur (Paraguay, Colombia, Bolivia) elevaron fuertemente la proporción de asalariados en la ocupación total. Sólo los tres países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) ya habían alcanzado a comienzos del período una elevada tasa de asalarización que tendió a mantenerse constante.

**Cuadro 9**  
**América Latina: Segmentación de la PEA Urbana 1950-1980**

	1950	1960	1970	1980
Urbano	43.5	50.5	56.7	64.0
Formal	30.1	34.9	39.8	44.6
Informal	8.7	10.6	11.5	13.8
Servicio doméstico	4.7	5.0	5.4	5.6

Fuente: PREALC (1980)

Del cuadro 9 se deduce que el sector informal en el contexto regional tuvo una importancia creciente aunque definitivamente menos relevante y notoria que la que alcanzará en el marco del modelo económico neoliberal, donde su presencia en las estructuras de empleo urbanas superará el 40% en algunos países regionales.

La importancia del Sector Informal como complejo de socialización de tipo recíproco

Basándose en las aportaciones críticas de Karl Polanyi, Mingione (1993) elabora un esquema conceptual que por un lado combina tres grupos de variables independientes (factores o conductas de tipo comunitario o recíproco, factores o conductas de tipo redistributivo-asociativo, y tensiones propias del mercado competitivo), y por otro, dos

tipos puros de factores socio-organizativos (la reciprocidad y la asociación)<sup>21</sup>. De la interrelación entre los tres grupos de variables independientes y los dos tipos puros se derivan diferentes organizaciones sociales que el autor denomina “complejos de socialización”, cuya principal función es la de regular el funcionamiento defectuoso de las relaciones de mercado, ya que las acciones económicas no serían de índole individualista atomizada sino que se encontrarían fuertemente condicionadas por el entramado social dentro del cual se desarrollan y forman parte.

A la luz de estas nociones teóricas Mingione (1993) señala que la estructura de las sociedades industriales se encontraba compuesta por las tensiones que genera la intensificación de la conducta competitiva en este período y los factores sociales de tipo recíproco y asociativo que la regulan. En el contexto de las economías desarrolladas donde predominan los factores asociativos fuertes, los complejos guiados por factores de tipo recíproco no desaparecen, ya que se transforman para responder a las presiones competitivas y al surgimiento de sistemas asociativos cada vez más imperantes. Su acción por tanto se dividió en dos líneas: Limitó las tensiones de mercado más allá de los límites establecidos por las estructuras reguladoras de tipo asociativo y absorbió tensiones de mercado en formas prohibidas o indeseadas.

A su vez los factores asociativos pusieron límites a la tendencia que adquiere el mercado de destruir las estructuras defensivas<sup>22</sup>, remodelando la organización social basada en la reciprocidad para hacerla compatible con el desarrollo industrial.

---

<sup>21</sup> Los factores asociativos tienen lugar en organizaciones sociales que nacen para la defensa de intereses individuales comunes, los cuales se hacen evidentes por compartir condiciones similares de empleo y/o propiedad. Los individuos que la componen, tienen plena libertad para adherirse o no al sistema y a los intereses que representa, sin embargo esa libertad se restringe en el momento en que los sujetos se comprometen a conciliar las posibles diferencias que pueden emanar de la organización asociativa. Ejemplos de contextos asociativos son el Estado y el sistema de trabajo formal. Los factores recíprocos por el contrario tienen lugar en organizaciones sociales compuestas por sujetos que conocen la existencia de los otros miembros, estableciendo contactos regulares con ellos. En estos contextos, la defensa de los intereses del sistema puede significar el sacrificio del interés de alguno de sus miembros, haciéndose más ricos en la medida que tengan la capacidad de subordinar los intereses inmediatos de sus miembros a los intereses del sistema mismo. Por esta razón, es que estos sistemas son por definición sistemas de poder, de modo que su estructura interna puede aparecer como bastante autoritaria. El sector informal o la familia pueden ser ejemplos de complejos guiados por factores recíprocos.

<sup>22</sup> El mercado tiene a destruir las estructuras defensivas comunitarias para de esta forma permitir una rápida proletarianización y junto con ello una máxima industrialización.

No obstante para el caso de las economías subdesarrolladas los factores sociales se caracterizaron y se comportaron de una manera distinta que en las naciones centrales. Por esta razón Mingione (1993) elabora dos modelos ideales de interacción entre la extensión de las relaciones de mercado en la era industrial y los factores sociales que la regulan para el caso específico de los países del Tercer Mundo:

- Se postula por un lado un modelo en el cuál se produce una máxima adaptación de los factores sociales de tipo recíprocos. Estos se amplían y se transforman con el objeto de acomodar la influencia parcial del mercado global y el comportamiento individualista, pero al mismo tiempo, son reestructurados para permitir la supervivencia en niveles de renta extremadamente bajos y hacer de esta forma que el contexto social se mantenga impermeable a los efectos antisociales del mercado. Es el caso Latinoamericano donde la “Presencia y expansión del sector informal en las ciudades del Tercer Mundo se toman como un ejemplo de adaptación de la socialización recíproca, que tienen un potencial para proporcionar protección frente al impacto perturbador de la penetración dependiente que origine el mercado”<sup>23</sup>.
- Por otra parte se plantea un modelo en el cuál hay un estado de completa vulnerabilidad frente a los mismos efectos antisociales del mercado, derivado del debilitamiento y la destrucción de los factores sociales recíprocos en combinación con el débil desarrollo de los factores asociativos.

En el primer modelo la máxima adaptación de los factores recíprocos resulta de suma relevancia, ya que en el contexto del subdesarrollo los factores asociativos permanecen en su debilidad endémica: La constitución de grupos de interés es profundamente frágil pues la dinámica del Capital es dependiente de los mercados extranjeros y los dispositivos de socialización basados en el trabajo asalariado, los que subyacen a lo que se entiende por clase obrera en el sentido estricto, siguen siendo fenómenos limitados. Esta máxima adaptación entonces habría permitido absorber

---

<sup>23</sup> Mingione, E: *“Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado”*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993, Pp. 407

tensiones de mercado allí donde por su debilidad los factores asociativos no pueden cumplir a cabalidad con esta función. Por el contrario en el segundo modelo los sistemas recíprocos manifiestan una eficacia decreciente, no pudiendo oponer fuertes resistencias ni manifestar una capacidad para actuar como sustitutivos de los sistemas asociativos que también permanecen en su debilidad endémica: La desintegración social en este contexto por ende es producto del impacto acumulativo de la interacción entre un sistema recíproco de eficacia decreciente y la industrialización dependiente acompañada por una formación insuficiente de factores asociativos.

### **3.2.1.1- Marginalidad, Heterogeneidad Estructural e Informalidad Laboral**

La marginalidad es un concepto que nace en el contexto regional a la luz de dos perspectivas teóricas contrapuestas respecto al modo de concebir la sociedad global y el cambio social que en ellas se produce. Una de estas visiones se encuadra dentro de la teoría de la modernización y fue desarrollada ampliamente por el Centro de Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL) en la década de los 70'.

Este enfoque considero que el cambio social radicaba esencialmente en un proceso emergente de modernización, el cual hacia transitar a las sociedades desde un estadio tradicional a otro moderno. La marginalidad en este sentido tendría raigambre en el fracaso constante de las sociedades del Tercer Mundo en lograr una integración sistémica: Los sectores pobres urbanos, al contener valores altamente tradicionales y reproducir constantemente las pautas que perpetuaban la pobreza, no podían insertarse con éxito a los procesos de cambio y a la esfera moderna, situación que los mantuvo al “margen” del sistema social. Estos sectores constituyeron por ende un grupo desintegrado que no participaba ni pertenecía a la sociedad, los cuales junto con ser segregados del espacio ecológico urbano se encontraron atomizados y situados fuera de las redes de solidaridad formales. De allí entonces que la DESAL considere que los procesos de modernización en la región habrían generado la escisión de las sociedades en dos partes: Un “Polo Tradicional” y otro “Polo Moderno” (Cortés, 2000).

La vertiente Desaliana estableció que la solución a esta problemática radicaba en la necesidad de ubicar a los sujetos marginales y realizar a través de programas de intervención una transformación de sus valores, ya que para este enfoque el tránsito de la sociedad tradicional a la sociedad moderna tenía que ver con un cambio en el sistema de valores prevalecientes: “La marginalidad desaliana se propuso identificar a los individuos marginales (es decir, aquellos que se caracterizan por poseer valores tradicionales) sobre la base de un conjunto de indicadores de naturaleza ecológica, económica, social, política, psicológica y cultural. Se trataba en esencia de establecer un conjunto de indicadores referidos a *individuos* y en función de los valores que alcanzan caracterizar a los sujetos como marginales o no marginales”<sup>24</sup>.

Por otra parte y desde otro frente, la marginalidad también fue objeto de análisis de una perspectiva histórico-estructural con arraigo en la teoría de la dependencia. Sus principales exponentes, Nun (1998) y Quijano (1977), consideraron falaz la representación de las sociedades como escindidas en dos partes: Se trataría en realidad de una misma sociedad constituida heterogéneamente por relaciones sociales y estructuras que, aunque de diverso origen histórico, se articularon globalmente entorno a la hegemonía del Capital. A juicio de ambos autores las formaciones socio-económicas regionales se caracterizarían en lo esencial por articularse entorno a muy distintos niveles de desarrollo, combinando en su seno de manera fragmentaria e incoherente elementos que corresponderían a instancias históricas distintas dentro del propio modo de producción capitalista<sup>25</sup>: Cada sector entonces que aparece como hegemónico en un determinado momento de expansión del Capital no sería el resultado de un desarrollo orgánico de los sectores precedentes en la propia formación Latinoamericana, sino que representaría un injerto elaborado en las formaciones del sistema global e implantado forzosamente en nuestra matriz. Según Quijano (1977) esta situación explica que los procesos de cambio hayan sido incapaces tanto de

---

<sup>24</sup> Cortes, F: “La metamorfosis de los marginales, el debate sobre el sector informal en América Latina”, en De la Garza, E: *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, FLACSO-Fondo de Cultura Económica, México, 2000, pp. 594.

<sup>25</sup> Las formaciones socio-económicas representan una configuración históricamente determinada de relaciones sociales de producción y de poder social y político. Su rasgo más bien heterogéneo puede ser entendido como un *collage* que combina en su seno sectores ligados al capitalismo monopólico, industrial y competitivo a la vez.

generalizar los efectos de la modernización al cuerpo entero de la matriz productiva, como de erradicar las antiguas modalidades de actividad económica, situación que redundó en una compleja coexistencia de nuevos elementos con modalidades previas. En el contexto nacional fue Aníbal Pinto (1973) quien se esforzó por recalcar la importancia que este fenómeno de heterogeneidad estructural tenía para entender la condición de subdesarrollo regional. A su juicio éste comenzó a generarse con el desarrollo de la industrialización, cuando se produce el fortalecimiento de un sector no exportador modernizado, capitalizado y con altos niveles de productividad. Sin embargo su manifestación sólo tomaría cuerpo en la segunda etapa de este proceso, cuando se entra a la producción de bienes intermedios y de consumo duradero, creados sobre la base de tecnologías modernas y de mayor densidad de capital. A partir de ese momento se habría distinguido con claridad la existencia de una estructura de producción heterogénea compuesta por tres grandes estratos:

- Fragmento “Primitivo”: En el cual los niveles de productividad e ingreso por habitante son semejantes a los que primaban en la economía colonial.
- “Polo Moderno”: Constituido por actividades de exportación, industriales y servicios que funcionan con niveles de productividad semejante al promedio de las economías desarrolladas.
- Fragmento “Intermedio”: Constituido por actividades cuya productividad representa la media de la producción nacional.

Se suponía que el nuevo polo industrial cumpliría una función homogenizadora similar a la provocada en las naciones centrales. El que ello no pudiese cumplirse se debió en gran medida a que en los países del Tercer Mundo el desarrollo estaba lejos de acelerarse, consolidarse y hacerse auto-sostenido; la dependencia pese a tener otra cara seguía siendo influyente, y además continuaba existiendo una gran cantidad de población rezagada de los avances del polo moderno. Existió por tanto “una *triple concentración de los “frutos del progreso técnico”*, a nivel social, de los estratos



económicos y a nivel regional<sup>26</sup>, lo que sin duda provocaba una intensificación y profundización en la heterogeneidad de la estructura productiva Latinoamericana.

Este intenso fenómeno parecía predecir entonces la conformación de un sector productivo rezagado de los beneficios ofrecidos por el progreso. Quijano (1977) lo habría denominado como “Polo Marginal”, un sector compuesto por “Un conjunto de ocupaciones o actividades establecidas entorno al uso de recursos residuales de producción, que se estructuran como relaciones sociales de modo precario e inestable, que generan ingresos reducidos, inestables y de incompleta configuración respecto del “salario” o la “ganancia”, que producen bienes y/o servicios para un mercado constituido por la propia población de trabajadores “marginalizados”... En suma es el nivel mas dominado de la estructura de poder del capital<sup>27</sup>. A su vez a la fuerza de trabajo ocupada en este sector productivo se le habría denominado “Mano de Obra Marginal”, un conjunto de trabajadores que – debido a los cambios que se produjeron en la relación entre Capital y Trabajo producto de la constante tendencia del primero de hacer prevalecer el trabajo acumulado sobre el trabajo vivo – habría quedado sobrante respecto a las necesidades de trabajo asalariado de los grandes capitales.

De manera similar y desde la misma perspectiva histórico-estructural, Nun (1998) propuso el concepto de “Masa Marginal” para denotar la existencia de un excedente de mano de obra marginalizada de los procesos de producción dominantes en el contexto de supremacía del capitalismo monopolístico. Basándose en las premisas del materialismo histórico este autor señala que la confusión de los conceptos de Superpoblación Relativa (SP) y Ejército Industrial de Reserva (EIR) provocó una intensa confusión entre los procesos específicos que generaron una población excedente (SP) con los efectos que este proceso generó en la estructura global (EIR).

La SP es un concepto que refiere a la existencia de un contingente poblacional que no logra acceder a los medios de producción dominantes pues su “trabajo excedente” no

---

<sup>26</sup> Pinto, A: “Heterogeneidad Estructural y Modelos de Desarrollo Reciente en América Latina”, en *“Inflación: Raíces Estructurales”*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, Pp. 109.

<sup>27</sup> Quijano, A: “Marginalidad e Informalidad en debate”, en *“La economía Popular y sus Caminos en América Latina”*, ED. Mosca Azul, Lima, 1998. Disponible en [www.memoria.com.mx/131/quijano.htm](http://www.memoria.com.mx/131/quijano.htm)

posee valor alguno para el Capital: Como bien señala Marx “La fuerza de trabajo sólo encuentra salida en el mercado cuando sirve para hacer que los medios de producción funcionen como capitales, es decir, cuando reproduce su propio valor como nuevo capital y suministra con el trabajo no retribuido una fuente de capital adicional”<sup>28</sup>. Al no retribuir con este valor adicional el trabajador por tanto se vuelve superfluo para los medios de producción hegemónicos. No obstante la existencia de esta fuerza de trabajo excedentaria fue condición necesaria para el aumento de la riqueza dentro de los procesos de acumulación capitalistas: En fases ascendentes del ciclo económico esta mano de obra sobrante satisfacía el aumento en la demanda por fuerza de trabajo. Es por ello que este excedente era “funcional” a la etapa del capitalismo competitivo analizado por Marx, situación por la cual puede ser calificada como un EIR.

En el contexto actual de supremacía del capitalismo monopólico seguirían operando las mismas leyes para la generación de una SP, sin embargo la introducción de una mejor tecnología junto con la necesidad de contratar mano de obra cada vez más calificada hace que este exceso de fuerza de trabajo sea cada vez menos utilizable por las técnicas existentes y en realidad no pueda competir con las máquinas. El concepto de Masa Marginal vendría por tanto a representar a esa parte de SP que no provoca efectos funcionales, ya que nunca entra en contacto con el sector productivo hegemónico: Es así como ya no continúa ejerciendo una función de “reserva”.

De este modo se fue desarrollado el concepto de marginalidad. Las conclusiones que son posibles de extraer a partir de este debate es que desde la perspectiva histórico-estructural los sectores marginales no reflejaron una situación de absoluta segregación tal como lo habría estipulado la vertiente Desaliana. Si bien su integración puede ser calificada como asimétrica o desventajosa no es menos cierto que la ejecución de ciertas modalidades de subempleo les permitió a estos sujetos obtener un ingreso para la subsistencia y participar de esta manera en la vida urbana. Años más tarde, pero dentro de la misma década de los setenta, se introdujo el concepto de SIU para justamente estudiar en mayor profundidad estas formas de vida e integración social de

---

<sup>28</sup> Citado en Nun, J: “Marginalidad y Exclusión Social”, Fondo de Cultura económica, Santiago, 1998, Pp. 64.

los pobres, poniendo especial atención en la relación existente entre informalidad y pobreza. De hecho este concepto nacía para denotar el fenómeno de integración segmentada que caracteriza el desarrollo del continente, especialmente en el ámbito laboral. Las actividades informales, y por ende quienes las ejercen, no constituirían segmentos desintegrados, sino actividades y agentes productivos que se reproducen de un modo subordinado en la economía (Sabatini y Wormald, 2004).

Bajo estos argumentos es posible establecer entonces que pese a que aún no se había acuñado el concepto de sector informal en el período de la posguerra ésta ya existía en el contexto Latinoamericano como expresión de un fenómeno más general de marginalidad social, ya que es sólo a partir del momento en que se produce una masiva segregación de vastos contingentes sociales del sistema productivo dominante que irrumpe en el mundo laboral una forma de ejercer y organizar el trabajo cuyas características internas develaron una realidad opuesta a la manera en que el trabajo se organiza y se ejerce en el sector formal. La informalidad en este sentido denotaba una forma de participación y reproducción social “alternativa” e “ilegítima” pues se constituía como una desviación al modelo o canal “normal” de participación laboral: El trabajo asalariado. En este sentido cabe señalar además que el SIU no podía sino nacer a la luz de un proceso en el cual se delimitó un ámbito de trabajo mucho más amplio y de carácter moderno, un modelo ideal de configuración de los procesos laborales: Sin esta delimitación del trabajo asalariado el sector informal tampoco podía existir como ámbito de trabajo específico y opuesto al realizado en el sector formal.

### **3.2.2- El Modelo de Desarrollo “Neoliberal” y la “valorización social” del SIU**

En el marco de las sociedades Latinoamericanas la sucesión de golpes de Estado y la consecuente instauración de regímenes militares marcaban el inicio de un cambio en el modelo económico. Sobre la base de la teoría neoclásica estos regímenes consideraron pertinente introducir una serie de reformas estructurales tendientes a dar más relieve a los mecanismos de mercado por sobre los controles administrativos, al papel del sector privado a expensas del papel del Estado y a la integración regional en la economía mundial (Stallings y Peres, 2000). El modelo de “sustitución de

importaciones” fue por tanto ampliamente desacreditado y reemplazado por una estrategia de industrialización basada en la “exportación de manufacturas”, cuyo eje central deja de ser la industria para ahora fundarse en la generación de tecnología. En este sentido y de acuerdo con Agacino (1994) comenzaba a generarse entonces una nueva etapa de valorización del capital. En lo que respecta la fase de *capital-dinero* se consideró pertinente reducir el rol económico que tenía el Estado y transferirle estas atribuciones al Mercado, es decir, a las decisiones de capitales individuales privados. Se ha intentado a este respecto buscar un marco propicio para que éstos inviertan no importando donde lo hagan y en que condiciones, pues se confía en que la conducción de la acumulación por parte de ellos, en la búsqueda de su beneficio, dará como resultado el bienestar para el conjunto del país.

En lo tocante a la fase *capital productivo* se ha producido una reorganización del capital vía integración horizontal, dejando de lado la organización vertical característica del antiguo modelo. Los procesos de producción se fragmentan, generándose una subcontratación de unidades productivas autónomas pero organizadas en función de la lógica de un capital hegemónico: La cadena que genera una mercancía final de esta forma no está ya concentrada en un complejo industrial, sino que en un número diverso de unidades económicas que interfieren directamente en las etapas de producción o indirectamente en la provisión de servicios auxiliares.

Por último y en lo que respecta la fase del *capital mercancía* en el nuevo patrón la evolución del comercio global (importaciones más exportaciones) indica que tanto el destino de la producción social doméstica como la satisfacción de la demanda interna se asocian cada vez más a los mercados externos. Ello por tanto ha conducido al desplazamiento de las inversiones desde actividades centradas en los mercados internos hacia actividades exportadoras, principalmente con base en recursos naturales o hacia sectores no transables de alta concentración monopólica<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Para Agacino (1994) este hecho es de suma importancia pues se evidencia que la expansión del Capital ya no es coherente con las mejoras distributivas tal como sucedía en el contexto del modelo “hacia dentro”. Por ejemplo el aprovechamiento de rentas naturales y la mejora de precios relativos tienen como soporte la disminución de los costos salariales, mecanismo que permite alcanzar una mayor competitividad de las empresas dentro del mercado mundial.

De acuerdo con Stallings y Peres (2000) la instauración de este nuevo régimen de acumulación se dio en la región a través de la implantación de cinco reformas estructurales básicas, cuyo elemento común fue la imposición de una mayor dependencia de los mecanismos de mercado:

- Liberalización de las importaciones: Se eliminan las antiguas protecciones de mercado. Rebaje de aranceles y cuotas de importación.
- Reforma financiera interna: Liberación de las tasas de interés para ser fijadas por las fuerzas de mercado, rebaja de reservas obligatorias, limitación o anulación del crédito dirigido y privatización o cierre de los bancos estatales.
- Apertura de la cuenta de capital: Eliminación de los controles cambiarios y fin de las restricciones a la inversión extranjera directa.
- Privatizaciones: Venta de empresas públicas al sector privado.
- Reforma Tributaria: Rebaje o eliminación de los impuestos al comercio, a las exportaciones, de las tasas máximas aplicadas a las personas y empresas.
- Otras Reformas: Las reformas laborales no fueron tan generalizadas como las antes descritas. En algunos países se pusieron en práctica medidas tendientes a crear reglas más flexibles en esta esfera, eliminando prácticas como el empleo vitalicio y el alto costo de los despidos. La reforma en la seguridad social transformó los tradicionales regímenes de pagos con cargo a los ingresos corrientes en planes privados de “capitalización individual”.

Desde la perspectiva neoclásica los problemas laborales como el desempleo tenían raigambre en una serie de distorsiones existentes en los mercados de factores y de bienes, los cuales limitaban el crecimiento económico y determinaban una estructura productiva poco proclive al uso de fuerza de trabajo. Su solución provendría por tanto de una serie de reformas no laborales, las cuales eliminarían estas distorsiones de mercado y – aún más importante - estimularían el crecimiento económico<sup>30</sup>: La acción

---

<sup>30</sup> El crecimiento económico fue concebido como la contribución clave de las reformas para la generación de puestos de trabajo productivos. No obstante y como bien señala PREALC (1978) se debió tener en

conjunta de las cinco medidas antes descritas sería capaz de reorientar la inversión hacia actividades de uso intensivo de mano de obra y facilitaría la introducción de un cambio tecnológico destinado a la sustitución de factores en favor del trabajo. Se consideró además que las industrias exportadoras tenderían a ocupar más mano de obra calificada que las industrias orientadas al mercado interno, y que los rubros con escasa protección utilizaban a la larga mayor cantidad de trabajadores (Weller, 2000).

Sin embargo el impacto de estas reformas en el mercado laboral es por norma general negativo en su primera fase. Tanto la apertura, al desfavorecer a las actividades que compiten con las importaciones, como las políticas de reforma de Estado, al limitar el crecimiento del sector público, generaron impactos negativos a corto plazo en el empleo<sup>31</sup>. Posteriormente y pese a que a partir de 1984 el modelo se estabilizó y experimentó un nuevo proceso de crecimiento económico, éste fue menos intensivo en el uso de mano de obra que aquel registrado en el período anterior a la aplicación de las políticas de ajuste, lo que terminaba por evidenciar definitivamente la debilidad de estas reformas en cuando generadoras de empleo en el sector formal de la economía<sup>32</sup>

Producto de este debilitamiento en la demanda laboral se produjo un aumento tanto en los niveles de desempleo abierto como en la extensión de puestos de trabajo en sectores de baja productividad: La expansión del SIU fue capaz de frenar los ascendentes niveles de cesantía, proveyendo de empleo principalmente en el área de las microempresas, unidades productivas de menos de cinco ocupados, más integradas a la economía capitalista y preceptoras de ingresos mayores a la media de los generados por el resto de las categorías que componen este sector (CEPAL, 1989).

#### **Cuadro 10** **América Latina: Participación de los Sectores en la Generación de Empleo** **1980-1990**

---

cuenta que el crecimiento económico por sí solo no garantiza un mayor nivel de empleo ni una mejor distribución del ingreso.

<sup>31</sup> Este impacto negativo sobre el empleo se agudizó aún más ya que tales reformas fueron implementadas en un contexto de fuertes desequilibrios macroeconómicos, dominado por una intensa crisis económica (1982) a nivel internacional (CEPAL, 1989).

<sup>32</sup> Weller (2000) a través de ejercicios econométricos llega a la conclusión de que efectivamente el crecimiento económico condujo a la generación de puestos de trabajo en este período, no obstante las reformas redujeron la intensidad laboral de este crecimiento, lo que devino en graves consecuencias para la generación de empleo.



De esta forma se patentó entonces que uno de los cambios más relevantes en la esfera del trabajo en los ochenta fue el de la diversificación y modernización del sector informal urbano, situación que permitió visualizar a este segmento de los mercados laborales como también heterogéneo. Siguiendo a CEPAL (1989) en esta década la estructura ocupacional presentaba actividades informales con potencial crecimiento y otras clásicas de tipo precaria, situación que imposibilitaba asociar de manera inmediata informalidad con extrema pobreza. Este fenómeno de modernización del SIU respondía principalmente tanto al aumento en la calificación de quienes ejercían actividades ligadas a este sector como a la expansión de esta nueva forma de informalidad más productiva e integrada al sistema económico (la microempresa).

**Cuadro 11**  
**Sector Informal: Años de estudios aprobados, 1960, 1970, 1980**

	Argentina			Panamá			Brasil			Honduras	
	60	70	80	60	70	80	60	70	80	61	74
Comer. (a)											
0-3	31.4	18.4	11.9	19.6	24.0	22.6	48.0	45.5	38.4	63.6	61.1
4-6	49.9	57.3	49.5	55.1	49.4	45.5	42.1	40.4	47.6	28.6	30.0
7 y +	18.7	24.3	38.6	17.3	18.4	31.9	9.9	14.1	14.0	7.8	8.9
Obrer.(b)											
0-3	30.4	21.1	18.6	26.0	24.8	16.0	69.3	63.4	51.5	74.2	65.0
4-6	58.6	62.9	61.3	50.8	52.4	49.0	28.4	33.0	44.4	23.2	30.6
7 y +	11.0	16.0	20.1	23.2	22.8	35.0	2.3	3.6	4.1	2.6	4.4
Ss. Pers.											
0-3	49.4	22.8	20.7	43.4	39.2	33.6	57.7	51.6	46.1	86.7	65.4
4-6	43.6	63.6	57.8	46.4	47.9	47.1	0.4	42.1	47.7	13.3	30.3
7 y +	7.0	13.6	21.5	10.2	12.9	19.3	1.9	6.3	6.2	0.0	4.3
PEA urb.											
0-3	35.7	15.0	10.7	15.6	12.5	7.8	51.8	44.7	32.5	51.6	45.9
4-6	45.7	53.4	46.2	44.1	41.4	29.9	35.5	37.6	45.1	30.1	34.2
7 y +	18.6	31.6	43.1	40.3	46.1	62.3	12.7	17.7	22.4	18.3	19.9

Fuente: CEPAL (1989) en base a tabulaciones especiales de muestras censales

a/ Excluye vendedores ambulantes

b/ Ocupaciones de: Obreros, artesanos, jornaleros y vendedores ambulantes

En este marco de importantes retrocesos en materia social y económica es fácil entender porque la CEPAL califica a la década de los 80' como la "década pérdida". Los 90' heredaban por tanto una serie de problemas no resueltos tales como la inestabilidad macroeconómica, una obsolescencia de las estructuras productivas regionales fruto de la caída de las inversiones, el desgaste en la capacidad de gestión y financiera de los gobiernos y especialmente, la frustración social que habría provocado en los agentes su exclusión de los mercados laborales (Weller, 2000).

Para dar solución a estas deudas pendientes se creyó necesario implementar una serie de nuevas reformas tendientes a liberalizar aún más las economías nacionales y a reducir el tamaño del Estado. Como bien señala PREALC (1991) se emprendía un nuevo proceso de modernización inscrito en la necesidad de realizar una "Transformación Productiva" en la elaboración de bienes, para de esta manera hacer frente al incremento en la oferta de servicios: El fortalecimiento de la industria exportadora sería el eje de esta transformación, principalmente por ser portadora de la incorporación y difusión del progreso técnico, por facilitar la implementación de inversiones y por viabilizar la recalificación de la mano de obra. Se trataba de potenciar además todas las ramas de actividad económica, para así consolidar un sistema productivo coherente que facilitase la emergencia de un nuevo proceso de homogenización de los distintos niveles de productividad. No obstante en el ámbito de los mercados de trabajo estas reformas de "segunda generación" incidieron negativamente en su funcionamiento: Pese al aumento en la demanda laboral registrada a partir del segundo quinquenio de los 80', estos procesos de transformación tendieron a presionar los mercados laborales hacia un mayor grado de heterogeneidad en materia de oportunidades e ingresos, precarizando aún más el trabajo y registrando nuevamente un fenómeno de insuficiencia de generación de empleo productivo.

Esta incapacidad de generar puestos de trabajo en el sector formal de la economía continúa por tanto siendo un factor que potencia la extensión de las actividades informales. Sin embargo y como bien fue establecido es posible hipotetizar respecto a que el SIU en el contexto del nuevo modelo económico no sólo alberga a quienes no



pueden acceder al empleo formal: La elevación de sus índices (ver cuadro 12), el fenómeno de modernización al cual se ha visto expuesto y junto con ello la emergencia de actividades con potencial crecimiento y de carácter pro cíclico son algunos de los factores que nos permiten sostener dicha hipótesis. De esta manera es como la existencia de un componente de voluntariedad para ingresar al ámbito de la informalidad es por ende signo de un proceso de valorización social del mismo, es decir, se ha transformado en una “opción” de trabajo que es deseada por los sujetos.

**Cuadro 12**  
**América Latina: Segmentación de la PEA Urbana 1990-2003**

	1990	1995	2000	2002	2003
Formal	57.2	53.9	53.1	53.5	53.3
Informal	37	38.7	40.2	39.7	39.7
Servicio Doméstico	5.8	7.4	6.7	6.8	7.0

Fuente: Cuadro elaborado en base a datos de OIT (2004)

La creciente importancia del sector informal se debe también a que éste se ha vuelto funcional a los procesos de acumulación capitalista, no constituyendo ya un obstáculo para el desarrollo económico: Las grandes empresas han incurrido en la subcontratación de unidades productivas informales, para de esta manera externalizar las fluctuaciones de la demanda y alcanzar así mayores estándares de productividad.

Bajo estas evidencias es posible establecer entonces que la informalidad representa hoy una modalidad de ejercer y organizar el trabajo preponderante y que se ha tornado por este hecho en un aspecto de relevancia en la constitución de las sociedades actuales. No obstante esta importancia del SIU en el contexto del nuevo modelo económico se devela no sólo a nivel regional sino también a nivel mundial: De acuerdo con Mingione (1993) en el marco de las sociedades desarrolladas se ha revertido la tendencia orientada al desarrollo de un capitalismo organizado sobre la base de factores asociativos, lo que ha dado lugar a la expansión de los complejos de socialización de tipo recíprocos como preponderantes en la regulación de las relaciones basadas en el intercambio de mercado. El desarrollo de este “capitalismo desorganizado” es compatible con lo que se denomina “naturaleza fragmentada de las

sociedades modernas”, situación que ha dado paso a la existencia de un orden social heterogéneo producto de la fragmentación de las formas de vida y trabajo, fenómeno que denota la proliferación de una serie de empleos atípicos – es decir, distintos de los asalariados clásicos - y una expansión de formas alternativas de organización del trabajo. Con ello la preponderancia del sector formal y su tendencia a homogenizar las condiciones de vida y trabajo se desacredita, ya que en este nuevo régimen impera una tendencia que ha dado paso a lo nuevo y a lo diferente (Beck, 1999).

En gran medida esta participación activa del SIU en la organización de los procesos de trabajo en particular y en la conformación de las sociedades actuales en general, se explica también porque al alero del nuevo modelo económico se han implementado una serie de políticas que han creado un contexto favorable para el desarrollo de actividades informales: Por ejemplo la libertad de precios, la eliminación de cuotas y prohibiciones de exportación y la derogación de la mayoría de las normas que exigían autorizaciones previas para instalar o ampliar una industria, son factores que estimulan y permiten la emergencia libre de actividades económicas (Larroulet, 1988). No obstante junto a estas medidas se han generado además otras grandes transformaciones de tipo social, cultural y económico las que – junto con la incapacidad clásica de las economías subdesarrolladas de generar empleo formal al ritmo requerido por la PEA - vienen a potenciar la extensión de la informalidad en actualidad:

**La presencia de una economía terciarizada:** Una de las grandes transformaciones del empleo es la aparición de un vasto sector terciario. A juicio de Mingione (1993) el incremento de este tipo de actividades responde tanto a la des-industrialización generada por la implantación de un nuevo modelo el cual le quita a las actividades secundarias la preponderancia adquirida en el marco del modelo fordista, como a la semi-privatización de los servicios antes proporcionados por el aparato estatal.

Esta nueva etapa de terciarización dejó de basarse en la expansión de grandes burocracias públicas y privadas del sistema de bienestar social y en empresas concentradas, para ahora manifestarse en la proliferación de formas de empleo muy diversificadas y locales. Entre estas formas de empleo se encuentran las actividades

informales, las que – nuevamente a juicio de Mingione (1993) - en buena medida comenzaron a satisfacer los servicios antes suministrados por el aparato estatal.

No obstante Esping- Andersen (2000) señala que la extensión del sector servicios conlleva dos dilemas de suma importancia:

- El dilema del mal de Coste: Si bien el sector terciario se caracteriza por emplear personal altamente calificado, su extensión provoca la generación de servicios poco productivos y por ende ejercidos por sujetos de baja calificación. Esta situación es la que va generando un fuerte retroceso en los niveles de productividad media asociados a dicho sector.
- El segundo dilema concierne a la relación inversamente proporcional existente entre la profesionalización de la oferta laboral y el crecimiento de la economía de servicios. Dado que dependemos de este sector para crear puestos de trabajo, el empleo post-industrial genera una disyuntiva: Solo nos acercaremos al mundo profesionalizado cuando los servicios se estanquen, situación que generaría desempleo y por ende exclusión social. Mientras y viceversa, podríamos minimizar la exclusión y generar más puestos de trabajo en el sector terciario pero dispuestos a pagar el precio de aceptar la existencia de actividades terciarias menos productivas.

Dada a la existencia de estos dos dilemas es que generalmente la extensión del SIU como fruto de la terciarización del empleo es vista como un signo negativo, ya que es en este sector donde se alberga quizás la mayor cantidad de actividades informales de tipo clásicas, es decir, aquellas precarias y ligadas a la pobreza.

**El reemplazo del trabajo por el consumo como eje central en la constitución de las sociedades actuales:** En el marco de este nuevo modelo económico se expande – mediante la amplia difusión del crédito y el dinero plástico - aún más la capacidad de consumo de vastos sectores sociales. La posibilidad de acceder a bienes de consumo duradero en el contexto del modelo de “sustitución de importaciones” habría finalmente

desembocado en la constitución de una sociedad consumista, en donde se reemplazan con nuevos bienes la satisfacción de necesidades reales.

Como bien señala CEPAL (1989) esta expansión en la capacidad de consumo desplaza a otros elementos de satisfacción y prestigio social, tales como el tipo de ocupación y la calidad del empleo. En este sentido el trabajo pasa de ser un fin en sí mismo a ser un medio por el cual se pueden obtener las nuevas metas sociales, perdiendo por ende la centralidad que había adquirido en el modelo económico anterior. Todo trabajo es válido – incluso el informal - en cuanto nos permita extender la capacidad de consumo. Con ello se disuelve la imagen negativa atribuida al SIU.

Además de ello la imposición del consumo como meta social relevante potencia la informalidad laboral en la medida en que esta imperiosa necesidad de consumir motiva a los agentes sociales al trabajo extraordinario en condiciones de limitación salarial: Es el caso de muchos asalariados formales que combinan su actividad principal con labores de tipo informal, las cuales les reportan un ingreso adicional. Como bien estipula Montero (2003) los empleos fijos del sector moderno se están convirtiendo en punto de acceso a una posición que nos permite obtener otros ingresos:

*“Los funcionarios del sector público realizan trabajos externos, los empleados del sector privado aceptan “pololos”, o bien tienen dos o tres actividades... El asalariado del sector moderno en Chile tiene niveles de informalidad muy altos, lo que desencadena efectos monetarios, sociales, de producción etc., que nos permiten cuestionarnos también este famoso sector formal”<sup>33</sup>.*

### **La flexibilización de la Institucionalidad Laboral y de los procesos productivos:**

Debido al mediocre desempeño laboral en los 80', diversos organismos internacionales insistieron en realizar un cambio en la institucionalidad laboral en la década de los 90'. Se consideraba que la reglamentación heredada del antiguo modelo no se ajustaba a la nueva realidad económica, de modo que se postuló como necesario introducir una

---

<sup>33</sup> Montero, Cecilia: “Sector Informal: Concepto, Medición y Políticas”, en “Políticas de Empleo en Chile y América Latina”, OIT, 2003. Pp. 73.

serie de modificaciones tendientes a flexibilizarla. Entre las consecuencias principales que generaban las limitaciones a la flexibilidad de los mercados de trabajo se encontraban una generación de empleo por debajo de la capacidad potencial, una ineficiencia en el ajuste de este mercado y una segmentación del mismo en un fragmento formal, protegido por la legislación laboral y otro informal, desprotegido desde este punto de vista y receptor de bajos ingresos (Weller, 2000).

Las reformas a la institucionalidad laboral finalmente tendieron a facilitar los despidos y a disminuir los costos asociados a éstos; a eliminar los salarios mínimos o por lo menos a utilizarlos de forma cautelosa; a reducir los costos laborales no salariales, transformando la seguridad social en ahorros privados de los trabajadores y sobre todo se abocaron a introducir relaciones contractuales más flexibles para lo cual se amplió la gama de contratos disponibles, añadiendo al contrato “típico” de duración indeterminada una serie de nuevos tipos de contrato de duración limitada, con lo cual se extendió el uso del período de prueba y se facilitaron las modalidades de subcontratación. Esta ampliación en la gama de contratos devino en la proliferación de múltiples categorías ocupacionales, las cuales vinieron a reemplazar a la categoría predominante de trabajo dependiente por el empleo individualizado, el que puede ser clasificado de diversas maneras dependiendo de la existencia o inexistencia de contrato y el grado de subordinación o autonomía respecto de la unidad productiva para la cual se trabaja. Thelma Gálvez (2001) ha realizado una tipología de estas nuevas categorías ocupacionales tomando en cuenta los factores antes aludidos:

**Cuadro 13**  
**Formas de Autonomía y subordinación en el trabajo**

CONTRATO	ORGANIZACIÓN	
Dependencia	Subordinación	Autonomía
	Estable / Protegido Trabajo asalariado Inestable	Trabajo a Domicilio Trabajo a distancia Trabajo con matrícula Habilitante Autogestión

		Otras formas
Independencia	Subcontratación	Prestación de servicios

Fuente: Gálvez (2001)

Podría en este sentido decirse que la emergencia de estas nuevas formas de empleo potencia la extensión del sector informal, ya que manifestaciones como el trabajo a domicilio, el trabajo a distancia o la subcontratación se realizan generalmente bajo formas alternativas de organización del trabajo ligadas a la informalidad. Especialmente ha sido esta última el mecanismo de contratación que ha adquirido una mayor relevancia en el marco del nuevo patrón de acumulación: Como bien señala Gálvez (2001) las empresas han pasado del “industrialismo” al “informacionismo” experimentando en este proceso distintas trayectorias organizativas orientadas a la búsqueda de mayor competencia y productividad. La descentralización del proceso productivo mediante la subcontratación de pequeñas unidades económicas ha permitido a los grandes capitales externalizar las fluctuaciones de la demanda, mejorar la calidad de sus productos a bajo precio y ahorrarse importantes costos laborales.

Este hecho evidencia entonces la reversión de la tesis de Offe (1990) respecto a que las formas “extra mercantiles” que contienen la semilla de formas organizativas no capitalistas resultan irrelevantes y faltos de valor para la continuidad del desarrollo y expansión del capital, ya que la informalidad entendida como una expresión de estas formas se torna en el marco del modelo económico actual funcional a estos procesos.

**Necesidad de autonomía y autorrealización:** De acuerdo con Castel (1997) uno de los motivos por los cuales se derrumban los Estados de Bienestar son las constantes críticas que vinieron a poner en duda su accionar. Se elevaban principalmente fuertes reclamos respecto a la gestión tecnocrática de la sociedad y su impronta que obligaba a los individuos a subsumirse a una lógica de satisfacción diferida y de existencia programada. Los individuos comenzaban a sentirse constreñidos por las formas

burocráticas e impersonales de la gestión estatal, demandando instancias que estimulasen la responsabilidad de los actores sociales. Las formas asociativas de socialización generaron una fuerte represión sobre las iniciativas que tendían a potencializar la independencia y la autorrealización individual, situación que finalmente desembocó en la emergencia de una serie de actividades de autovaloración como el no trabajo o el trabajo eventual en el contexto de las sociedades post-industriales.

Beck (1999) estipula además que en el marco de este nuevo modelo económico cada sujeto pareciera querer vivir su propia vida. Este proceso de individualización vital deviene en la necesidad de individualización laboral, situación que denota las ansias inscritas en los proyectos personales de ser “jefes de sí mismos”: Los agentes económicos por tanto muchas veces se encontraran dispuestos a ganar menos a cambio de mayor disponibilidad de tiempo. En este sentido la informalidad entonces pareciera ajustarse a los nuevos requerimientos ético-valóricos, pues su lógica de funcionamiento se ajusta a estas crecientes ansias de autorrealización y autonomía: Las actividades informales al ser auto-generadas permiten a los sujetos satisfacer sus deseos de emprender un camino laboral autónomo y de esta manera alcanzar – a través de sus propios medios - un posible “éxito” en la esfera del trabajo. Podría decirse que la consecución de este objetivo conlleva a una alta satisfacción personal, lo que además es fuente de un importante reconocimiento a nivel social.

**Persistencia de la desigualdad Sociolaboral:** Fanjzylber (1999) señala que entre 1965 y 1984 ninguno de los países de Latinoamérica habría logrado conjugar altos índices de crecimiento y equidad: De hecho tomando las cifras de los países centrales – 2.4% del PIB por habitante y un índice de 0.8 de equidad<sup>34</sup> - este autor realiza un cruce de ambas variables, generando un cuadro en donde el casillero que contiene estos altos valores se encuentra vacío para el caso de los países regionales. A su juicio era la especificidad del estilo de desarrollo el que provocaba estas tendencias: La concentración de los ingresos, la dependencia económica, la presencia de una matriz productiva heterogénea, la importación de los patrones de consumo, la insuficiente

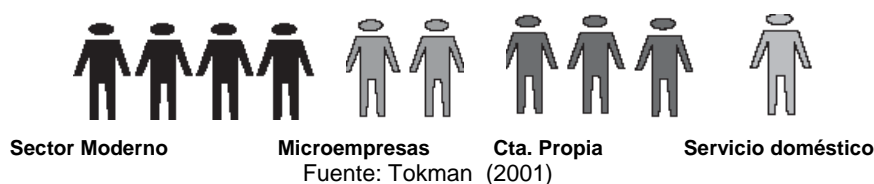
---

<sup>34</sup> Este último índice es el cociente de la división del 40% de la población de ingresos más altos / 10% de la población de ingresos más bajos.

importancia atribuida al pensamiento intelectual y el escaso liderazgo empresarial eran los factores que explicaban que existiese un crecimiento poco equitativo.

Estas inequidades se han reflejado especialmente en la esfera laboral. La incapacidad clásica de los países subdesarrollados de generar puestos de trabajo productivos al ritmo requerido por la PEA parecía también ser fruto de estas especificidades con que los procesos de desarrollo tenían lugar en la región, debilidad que sin duda alguna continúa presente en el contexto de las sociedades Latinoamericanas actuales.

**Cuadro 14**  
**América Latina: Participación de los Sectores en la Generación de Empleo 1990-1999**



Una vez iniciado el proceso de recuperación económica en los 80' se dinamizó la oferta laboral, más que duplicándose en los 90' los puestos de trabajo en el sector formal. No obstante y como bien señala Weller (2000) esta creación de empleo se estaba generando con un importante sesgo: La oferta laboral favorecía en exclusiva a los grupos de mayor calificación, generando una situación de desmedro para aquellas categorías de baja instrucción formal. El nuevo modelo económico por tanto se orientaba a premiar los años de estudio y a castigar la carencia educativa, proceso que generó una polarización de la estructura ocupacional, ya que mientras se expandía el empleo asalariado se registraba un aumento de las actividades informales.

Esta reducción de las posibilidades de empleo para sujetos de baja educación tiene raigambre en los cambios que se han producido en la estructura productiva, ya que al contraerse el sector secundario también se contraen los puestos de trabajo que tradicionalmente habían empleados a estas categorías (Weller, 2000). En este contexto



entonces la falta de oportunidades laborales y la situación de desempleo parecieran seguir potenciando la informalidad en el marco de las sociedades actuales.

**Inequidades de Género en el Mundo del Trabajo:** El pleno empleo en el contexto del modelo hacia dentro no podría haber sido posible sin la implantación del modelo familiar “varón cabeza de familia” (Esping-Andersen, 2000). De esta manera la mujer, al quedar relegada a las labores domésticas, se le impedía su incorporación al mundo del trabajo, con lo cual a su vez se evitaba un robustecimiento de la oferta laboral.

En la década de los 80' no obstante se produjo una introducción masiva de las mujeres al ámbito del empleo. Sin embargo y de acuerdo con la OIT (2003) esta tendencia no ha ido acompañada por políticas sociales capaces de garantizar la permanencia femenina en los mercados de trabajo en condiciones de igualdad: Estas inequidades se reflejan principalmente en el hecho que las mujeres pese a tener un nivel educacional superior al de los hombres, presentan tasas de desempleo mayores y, estando ocupadas, perciben menores ingresos. De este modo es cómo la persistente carencia de puestos de trabajo formales en la región afecta en mayor medida al contingente femenino, lo que incide en una constante informalización del mismo.

Como bien señala Abramo (2003) éstas se encuentran sobre-representadas en el SIU (ver cuadro 15) existiendo por ende una “brecha de informalidad” entre hombres y mujeres en América Latina. Sin embargo debe señalarse que en la década de los 90' el proceso de informalización fue más acentuado para los hombres, ya que de 100 nuevos empleos masculinos generados, 70 fueron creados en el SIU y entre las mujeres esa cifra llegó a los 50, situación que incidió en la reducción de esta brecha.

**Cuadro 15**  
**América Latina y El Caribe: Sector Informal por Género 1990-2003**

	1990	1995	2000	2002	2003
<b>Hombre</b>	39.4	42.7	44.5	44.3	44.1
<b>Mujer</b>	47.4	51.0	50.3	49.4	50.1
<b>Total</b>	42.8	46.1	46.9	46.5	46.7

Fuente: OIT (2004)

Cabe además señalar que las mujeres insertas en el sector informal poseen una peor calidad de empleo que la de los hombres también insertos en dicho sector. Su participación en la microempresa, segmentos donde es posible encontrar empleos de mejor calidad, es 12% inferior que la de los varones, pero en el servicio doméstico y entre los trabajadores familiares no remunerados es relativamente mayor. Así también la brecha de ingresos entre mujeres y hombres es mucho más acentuada en el sector informal que en el formal, ya que ellas reciben un 34% de menores ingresos que los hombres por hora trabajada en el SIU, y un 13% menos en el sector formal.

Se puede concluir de esta manera que existe una doble desigualdad socio-laboral de género: Por un lado se excluyen más mujeres que hombres de los puestos de trabajo formales y por otro, estando ya inmersas en la informalidad, el contingente femenino se ve mayormente afectado por los bajos ingresos y la mala calidad del empleo.

### **3.2.2.1- EXCLUSIÓN SOCIAL E INFORMALIDAD**

#### **La emergencia del Concepto de Exclusión Social**

La exclusión social es un concepto – que a diferencia de las nociones de Marginalidad y de Masa Marginal - nace en el marco de los países europeos. No obstante esta noción sólo adquirirá relevancia tras la crisis económica del 73' en este continente, momento en que se produce una brusca contracción de la oferta laboral. En el marco de la sociedad del bienestar con bajas tasas de desocupación, buenos salarios, empleos estables y altamente protegidos por el aparato estatal la problemática de la exclusión social careció de toda relevancia. Bajo este escenario el concepto denotaba, en primera instancia, la existencia de una multiplicidad de problemas sociales que afectaban en exclusiva a determinados segmentos “desadaptados” de la sociedad<sup>35</sup>.

La precisión de la noción de exclusión sólo se realizará a partir de la década de los 80' tras revelar que, pese al franco proceso de reactivación económica al cual se vieron

---

<sup>35</sup> En este sentido la exclusión era asimilable al concepto de marginalidad.

sometidas las naciones europeas, se evidenciaba la existencia de un contingente afectado por una serie de inconvenientes sociales. Existían por tanto problemas en el entramado social cuyo origen y solución no dependían del éxito o fracaso económico.

La exclusión en este sentido dejaba de conceptualizarse como una anomalía atribuible a determinados segmentos “desadaptados” y se reconocía por tanto como una problemática que afectaba especialmente a los sectores integrados a la sociedad. La exclusión por ende “...Designaba no sólo el incremento del desempleo de largo plazo y recurrente, sino que también la creciente inestabilidad de los vínculos sociales: Inestabilidad de la familia, hogares monoparentales, aislamiento social y declinación de la solidaridad de clases basada en los sindicatos, en el mercado de trabajo y en los sistemas de vínculos sociales, incluidos los del vecindario de barrios obreros”<sup>36</sup>.

### **La Exclusión Social en los Mercados de Trabajo: El Enfoque de la OIT**

Desde mediados de la década de los 90' la OIT se ha preocupado por la conceptualización de la exclusión social analizando en detalle su incidencia en el funcionamiento de los mercados de trabajo. Este organismo ha destacado el fuerte componente de desigualdad que el fenómeno de la exclusión conlleva, pues necesariamente para que existan personas “excluidas” deben existir sujetos “incluidos”.

Desde esta perspectiva la exclusión no refiere a un atributo estático de las personas, sino adquiere una perspectiva relacional: “Los que están “fuera” no sufren el problema de un atributo, sino el de una posición en una determinada relación con los que están “dentro”<sup>37</sup>. Solucionar esta problemática por tanto requeriría de un cambio en la relación que involucra tanto a los incluidos como a los excluidos.

De acuerdo con Wormald y Ruiz-Tagle (2000) el enfoque de la OIT distingue la exclusión permanente - en la que históricamente algunos segmentos se mantienen al

---

<sup>36</sup> Silver, H: “Exclusión Social y Solidaridad Social: Tres Paradigmas”, citado en De Los Ríos et al: “*Lecturas Sobre Exclusión Social*”, OIT, Santiago, 1998, pp. 56.

<sup>37</sup> Barros P, et al: “*Lecturas sobre la Exclusión Social*”, OIT, Santiago, 1998, Pp. 2.

margen de la sociedad<sup>38</sup> - de aquella que es producida por la irrupción de nuevos fenómenos sociales y económicos: La exclusión en este sentido sería por tanto una manifestación consustancial a los cambios productivos e institucionales que se derivan del nuevo patrón de crecimiento globalizado y a la crisis de las formas tradicionales de intervención estatal. Por ello es que esta perspectiva la define como “El debilitamiento o quiebre de los lazos (vínculos) que unen al individuo con la sociedad, aquellos que le hacen pertenecer al sistema social y tener identidad en relación a éste..... A partir de esta concepción se establece una nueva forma de diferenciación social entre los que están “dentro” (incluidos) y los que están “fuera” (excluidos)<sup>39</sup>.

Siguiendo a Barros (1998) estos lazos que unen a los sujetos con su entorno social son todos aquellos que le permiten involucrarse en la dinámica colectiva y que por ende posibilitan la generación de relaciones sociales coordinadas bajo ciertos patrones conductuales que son socialmente aceptados. Se estructuran entorno a tres niveles:

- Funcional: Que posibilitan la integración del individuo al funcionamiento del sistema (mercado de trabajo, instituciones de seguridad social, etc.)
- Social: Aquellos que permiten la integración del individuo en grupos y redes sociales (familia, sindicato etc.).
- Cultural: Aquellos que permiten a los sujetos la integración a las pautas de comportamiento o entendimiento de la sociedad (valores, normas socialmente aceptadas).

El concepto de exclusión en este sentido permitiría enriquecer el análisis y observar este fenómeno social dentro de toda la diversidad en la cual se desarrolla, situación que lo hace poseedor de una serie de ventajas:

Expande el tradicional enfoque economicista: A diferencia de las nociones de marginalidad y pobreza, la exclusión social no remite en exclusiva a una dimensión económica, pues acuña además aspectos sociales, políticos y culturales. En esta

---

<sup>38</sup> Asimilable al de marginalidad

<sup>39</sup> Barros P, et al (1998) Op. Cit. Pp. 1.

medida destaca la multidimensionalidad del concepto, al tomar en consideración una amplia gama de aspectos que inciden en el desempeño de los actores dentro del conjunto del sistema social. Sin embargo este atributo también es fuente de serios problemas, ya que al ser tan amplio incluye a un sin número de individuos y situaciones, hecho que obstaculiza la posibilidad de establecer exclusiones relevantes y significativas en oposición a otras de menor importancia social.

Incorpora una visión de proceso: Las situaciones de exclusión tendrían por tanto un determinado origen, desarrollo y fin. Al ser miradas como un proceso facilitan el descubrimiento de las interacciones o relaciones que la generan, situación que a su vez permite la realización de políticas sociales eficientes en sus objetivos.

Bajo este escenario serían por tanto los lazos funcionales que unen a los individuos con el sistema social los que se encontrarían debilitados en el caso de hablar de exclusión en los mercados de trabajo. Como bien señalan Wormald y Ruiz-Tagle (2000) la exclusión en este ámbito se vería reflejada entonces en la no-participación de los sujetos en el mercado laboral (inactividad), en la falta de acceso al empleo (desocupación) y en la imposibilidad de los actores laborales de acceder a trabajos de buena calidad, es decir, aquellos que confieren estabilidad, seguridad social, condiciones de trabajo satisfactorios, buen nivel de remuneración, reconocimiento social, posibilidades de capacitación y acceso a organismos de negociación colectiva.

La inclusión social en el ámbito del trabajo estaría dada – según Ruiz-Tagle (2000) - por tres dimensiones:

- Económica: Entendida como el acceso al empleo y a un salario digno.
- Institucional: Relacionada con la posibilidad de acceder a instituciones de seguridad social y de capacitación.
- Cultural: Concernida a la posibilidad de acceso a ocupaciones socialmente valoradas.

### **El concepto de Desafiliación**

Castel (1997) es un crítico de la concepción actual de exclusión social. Manifiesta en este sentido una profunda desconfianza dada la heterogeneidad de usos que el concepto permite y por el peligro que representa la auto-denominación de situaciones que solamente tienen sentido cuando son colocadas dentro de un proceso. De esta forma cuando se trata de determinar y caracterizar cuales son las situaciones de exclusión, son elaborados análisis que parecen descolocados de los procesos que conllevan las sociedades actuales y consecuentemente son construidas políticas que no consideran la relación entre la lógica económica y la cohesión social, anteriores a los estados de ruptura que representa la exclusión. Por ello Castel (1997) impone un poco más de rigor a esta noción una vez que parte de situaciones calificadas de exclusión y que resultan de las vulnerabilidades derivadas de las transformaciones que operan en el mundo del trabajo y los sistemas de protección, es decir de la situación de crisis de la sociedad salarial. De allí que considere más pertinente hablar de vulnerabilidad o desafiliación, realizando a una distinción de los procesos de exclusión de aquellos otros componentes constitutivos de la cuestión social contemporánea.

La noción de desafiliación indica un debilitamiento de las redes de relaciones sociales que nos mantienen en una situación de interdependencia con nuestra inscripción familiar y territorial: El mantenimiento de estas redes es la que genera una “protección cercana” basada en mecanismos de sociabilidad primaria, las cuales nos permiten asegurar tanto una efectiva integración al sistema social, como la posibilidad de garantizar nuestra existencia material.

De manera hipotética este autor explica la complementariedad de la “integración por el trabajo” con la “inscripción relacional” de un sujeto a las redes familiares y de sociabilidad. Ambas variables presentan a su vez distintos matices por medio de los cuales pueden manifestarse en la realidad social: La integración total por el trabajo se refleja en la posesión de un “empleo estable”, y en un grado intermedio, en la tenencia de un “empleo de tipo precario”, a su vez, la no integración de los sujetos en este ámbito estaría dada por la condición de “desempleo”. En lo que respecta la inscripción relacional de un individuo en redes familiares ésta puede manifestarse de manera “frágil”, “fuerte” o develar un completo estado de “aislamiento social”.

La interrelación de los seis indicadores antes descritos da lugar a zonas que reflejan la densidad de la integración del sujeto en la vida social. Se generan por tanto zonas de individuos incluidos, vulnerables y desafiados, cuyo equilibrio sirve para verificar la cohesión social de una sociedad en un momento determinado.

**Cuadro 16**  
**Zonas de Integración Social**

	<u>Integración por el Trabajo</u>			
<b>Inscripción Relacional</b>		Estable	Precario	Desempleo
	Fuerte	<b>Zona de Integración</b>		
	Frágil		<b>Zona de Vulnerabilidad</b>	
	Aislamiento Social			<b>Zona de Desafiliación</b>

Fuente: Castel (1997)

Es importante además destacar que para Castel (1997) la desafiación no corresponde necesariamente a un abandono completo de los vínculos sociales, sino que refiere a la ausencia de inscripción del sujeto en estructuras dotadas de sentido: Se postulan de este modo nuevas sociabilidades flotantes que al no inscribirse en proyectos colectivos imposibilitan que las interacciones sociales adquieran sentido.

A la luz de estas nociones teóricas es posible estipular que en el contexto del nuevo modelo económico la informalidad ya no puede ligarse al fenómeno de la marginalidad: Informales en la actualidad no necesariamente son sujetos que han sido segregados de las estructuras formales de empleo, sino actores que alguna vez estuvieron incluidos en ciertos ámbitos sociales respecto de los cuales hoy están excluidos.

Se trata no obstante de una situación de empleo vulnerable y que no representa ni denota por tanto un estado de absoluta "inclusión" ni de total "exclusión" en los mercados de trabajo, sino que corresponde a una expresión de exclusión económica y/o institucional y/o cultural en dicho mercado. Pese a ello y dada la heterogeneidad

que presenta el SIU en la actualidad es posible hipotetizar respecto a que los trabajadores informales de subsistencia presentarían un nivel de exclusión mayor que los trabajadores de acumulación simple y ampliada, de modo que en el caso específico de estos sujetos es posible hablar quizás de una exclusión casi total del ámbito laboral.

La informalidad entonces al constituir una “opción” de trabajo que es valorada por un fragmento importante de la sociedad, deja de representar un canal “ilegítimo” de producción y reproducción social tal como lo simbolizó en el marco del modelo anterior.

Por último se debe destacar que el sector formal también se ha visto afectado en el contexto del modelo actual por el fenómeno de exclusión. Por esta razón es posible establecer que este sector ya no representa el segmento del mercado laboral que alberga a los “incluidos” y a su vez denominar al SIU como el que ampara a los “excluidos”: El mundo del trabajo se ha complejizado, emergiendo a actividades económicas afectadas en mayor o menor medida por las diferentes formas de exclusión, procesos que hacen de algunas de éstas actividades – y por ende a quienes las ejercen - “más incluidas” o “menos incluidas” respecto de otras. Pese a ello es necesario reconocer que es el SIU el segmento de la esfera laboral que se encuentra más propenso a experimentar exclusión, lo que principalmente se patenta en lo que atañe la seguridad social, donde existen grandes diferencias entre ambos sectores:

**Cuadro 17**  
**América Latina: Asalariados que cotizan en Seguridad Social: 1993- 2003**

AMÉRICA LATINA	SECTOR INFORMAL			SECTOR FORMAL	
	Total	Servicio Doméstico	Microempresas a/	Sector Formal b/	Total
1990	29.2	17.6	34.7	80.6	66.6
1995	24.2	19.1	28.3	79.3	65.2
2000	27.2	23.2	29.4	79.6	64.6
2002	26.2	21.5	28.2	78.9	63.7
2003	26.2	23.3	28.1	79.3	63.6

Fuente: OIT (2004)

a/ ocupados en empresas con menos de 5 trabajadores  
b/ Incluye sector público y empresas con más de 6 trabajadores



Del cuadro 17 se deduce que la situación de los trabajadores asalariados formales ha empeorado en los noventa: Ello es muestra de que ha vuelto a metamorfosear la cuestión del trabajo, apareciendo una “nueva cuestión social” la que se liga no sólo a la problemática del desempleo, sino también con algo más profundo que tiene que ver con un proceso de degradación de la condición salarial. Junto con instalarse la precariedad – señala Castel (1997) - el trabajo ha dejado de ser el factor integrador que facilitaba la integración de los sujetos en variados campos de actividad social.

### **3.3- PARA RECONSIDERAR EL CONCEPTO DE INFORMALIDAD LABORAL**

#### **3.3.1- Informalidad laboral v/s Precariedad en el sector moderno**

Como bien fue establecido en el modelo económico actual se han tendido a flexibilizar las relaciones de trabajo en el sector moderno, situación que ha permitido a las grandes empresas abaratar costos laborales. En este contexto comenzaron a generarse por tanto una serie de trabajos precarios y sin contrato, los cuales no eran expresión exclusiva del sector informal de la economía. El empleo precario es aquel que adquiere rasgos atípicos respecto de aquellos empleos que han sido regulares y protegidos. Esta precariedad se expresa principalmente en cuatro dimensiones<sup>40</sup>:

- Grado de certidumbre de la continuidad del trabajo: Trabajos con horizontes a corto plazo o con riesgo de pérdida elevado.
- Control sobre el trabajo: Trabajo más inseguro cuanto menos se controle al trabajador, las condiciones laborales, los salarios o los ritmos de trabajo.
- Grado de protección: Desprotegido tanto de cobertura social, de discriminación, de despidos improcedentes, de condiciones de trabajo inadecuadas.
- Nivel relativo de ingresos: Un trabajo mal remunerado es precario si está asociado a la pobreza y a la inserción social insegura.

---

<sup>40</sup> Thelma Gálvez (2001) Op. Cit. Basado en las aportaciones de Rodgers, J: “*El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*”, Ministerio del trabajo y seguridad social, España, 1992.

En el nuevo escenario laboral donde la mayor parte del empleo asalariado es sin contrato y por ende precario, Tokman (1998) se pregunta entonces que es lo informal. A este respecto señala que si definimos la informalidad como todo aquello que no está cubierto por un sistema de protección para el trabajador es posible estipular que el SIU está incrementándose. No obstante y para reconsiderar el concepto de informalidad se debe aclarar que esta explosión de trabajos precarios en el sector moderno no constituye en sí un fenómeno asociado al SIU, sino una forma de precarización legitimada por la ley y adoptada por las empresas formales.

Algunas de las interpretaciones comúnmente aceptadas sobre la existencia de actividades informales conllevan a la confusión de distintos fenómenos que tienen lugar en la esfera del trabajo. Los enfoques legalistas al definir la informalidad como todo aquello que no está regulado por el sistema legal vigente, conforma y delimita un espectro muy amplio de actividades laborales, calificando como “informal” aquello que realmente no lo es. La debilidad de estos enfoques se agrava aún más al tener en cuenta la existencia de empresas de carácter formal que no sólo incurren en el incumplimiento de las disposiciones legales referentes al estatus del trabajo, sino que además evaden ciertas obligaciones impositivas y normas municipales.

Como bien señala Tokman (2001) la realidad es matizada. Ni el sector informal opera absolutamente “en negro”, ni el sector moderno lo hace con apego irrestricto a la legalidad. Predominan en este sentido “áreas grises” en las cuales se da un incumplimiento parcial de algunos requisitos legales o procesales, incluyendo la ilegalidad absoluta y la legalidad plena. De acuerdo a ello la informalidad sería entonces un área intermedia entre estas dos últimas, pues se cumplen con ciertos requisitos de registro, pero no pagan impuestos, y se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas. Esta situación puede extenderse a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal.

Investigaciones de OIT han sustentado la existencia de áreas grises tanto en el sector formal como informal<sup>41</sup>. Para el caso del sector formal los contratos no registrados en las empresas privadas de los países del MERCOSUR abarcan el 32% de asalariados en Argentina, el 38% en Brasil y el 24% en Uruguay, mientras que a mediados de los 90' en Perú los asalariados sin contrato superaban el 40% y en Chile llegaban el 16%. Se debe por tanto tener en cuenta que las actividades informales se constituyen por una serie de características internas, disposiciones, estatutos y desempeños específicos que las diferencian de las formales, y es solo en segundo plano que se asocian al incumplimiento del marco regulatorio. Son en realidad estos aspectos internos constitutivos de las unidades informales los que marcan la diferencia con el sector formal, indicando con ello ser una "particular forma de organización del trabajo" y no una peculiar manera de "configuración de las relaciones laborales". De esta forma tomar por tanto al incumplimiento de las disposiciones legales como único indicador que define lo informal es altamente riesgoso, ya que en ciertos contextos nacionales o locales se puede incurrir en el error de calificar a la mayoría del trabajo como informal, cuando en realidad lo que puede haber tenido lugar es un fenómeno amplio de precarización de las condiciones laborales en el sector formal de la economía.

### **3.3.2- El carácter heterogéneo de la informalidad**

El carácter heterogéneo que ha adquirido la informalidad en el contexto del modelo neoliberal ha sido una temática escasamente analizada<sup>42</sup>. Entre los esfuerzos por realizar una clasificación de este tipo de actividades nos encontramos con las aportaciones de Pérez- Sainz (1998) quien, basándose en la realidad centroamericana, señala que se ha venido conformando una especie de "neoinformalidad", la que viene a expresar la redefinición del sector informal en distintos escenarios:

---

<sup>41</sup> Galín, Informe sobre el empleo no registrado en el MERCOSUR, Bs. Aires, 1997 y Martínez y Tokman, *"Flexibilización al margen: entre el empleo y la reforma del contrato de trabajo"*, Lima 1999. Citado por Tokman (2001).

<sup>42</sup> Ya se expuso en el capítulo primero la clasificación que realiza Portes (1998) de las actividades informales, la que es muy similar a la propuesta por Pérez-Sainz (1998).

- Existencia de actividades que vienen a conformar una economía de la pobreza inscrita en un proceso de exclusión: Se trata de la inclusión en el ámbito de la informalidad de los “nuevos pobres”, ex-asalariados formales que se han visto forzados a incorporarse a esta modalidad de neoinformalidad, porque fruto de los procesos de ajuste y la consecuente reducción de los puestos de trabajo públicos y privados, han quedado en situación de desempleo.
- Informalidad subordinada: Se trata de actividades informales que se inscriben dentro de un proceso de descentralización productiva de grandes empresas.
- Aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas: Existencia de unidades productivas cercanas territorial y socialmente. Utilizan por ende el capital social como instrumento para su desarrollo y fortalecimiento. No poseen un nivel tecnológico avanzado y los procesos laborales están organizados de manera artesanal, por lo que se generan espacios de transmisión de oficios.

Para reconsiderar el concepto de informalidad por tanto es necesario tomar en consideración la existencia de una multiplicidad de formas en las que esta particular manera de desempeño laboral puede manifestarse, pues a diferencia de lo ocurrido en el contexto del modelo hacia dentro la informalidad ya no es una, precaria y de subsistencia. A este respecto y en lo que refiere la capacidad de acumulación de estos trabajadores la oficina de la OIT en Costa Rica los ha clasificado en tres categorías:

- De acumulación ampliada: La unidad económica permite remunerar a su propietario y generar excedentes. Puestos de trabajo que cumplen con la legislación laboral.
- De acumulación simple: La unidad económica solo regenera el proceso productivo. Recurre generalmente a prácticas ahorradoras de costos laborales.
- De subsistencia: Apenas remunera a su propietario y no cubre costos laborales ni de seguridad social.

### **3.4- EL NUEVO MODELO ECONÓMICO EN CHILE**

### 3.4.1- Las fases del ajuste estructural<sup>43</sup>

Como bien señalan Sabatini y Wormald (2004) en Chile la centralidad del capital privado y del mercado se dio en el marco de un proceso de ajuste estructural que se inicia en 1973 y se extiende hasta comienzos de siglo. Este período de ajuste se ha implementado en tres fases sucesivas: a) Una de ajuste inicial a las nuevas condiciones de competitividad impuestas por la apertura de la economía y por el asentamiento del modelo neoliberal propiamente tal, b) Una segunda etapa de crecimiento económico sostenido que se inicia en 1985 y se prolonga hasta los nuevos gobiernos democráticos de mediados de los noventa, y c) Un tercer período de recesión y crecimiento moderado que se inicia en 1998 y que se extiende hasta hoy.

**La primera Fase:** Se produce una rápida transformación económica y social producto del abandono del modelo de “sustitución de importaciones”. El plan de reestructuración económica implementado en 1975 proponía una reducción del papel del Estado; una apertura de la economía la mundo exterior a través de la eliminación de las barreras no arancelarias a las importaciones y la sustitución de la estructura de aranceles alta y diferenciada por una tasa baja y cuasi uniforme; la creación de un mercado de capitales libres; una flexibilización de los mercados de trabajo y una focalización del gasto social con el fin de mejorar las condiciones de los más pobres. De acuerdo con Wormald y Sabatini (2004) el plan de privatización del gobierno militar implicó la devolución de un conjunto de empresas intervenidas por la administración estatal anterior al sector privado, entregándole además el manejo de algunas que históricamente habían sido gestionadas por el sector público. Esta decadencia del rol empresarial del Estado estuvo acompañada de una importante contracción de su rol de empleador directo de mano de obra, así como también de su labor asistencial vinculado con la provisión de bienestar y protección social. Adicionalmente, a mediados de los setenta, se aplicó una política anti-inflacionaria que produjo una reducción de la demanda agregada, debido a políticas fiscales y monetarias restrictivas: El año 1975

---

<sup>43</sup> Cada fase se caracteriza por la aplicación de determinadas políticas de ajuste, las que a su vez generan particulares consecuencias en el crecimiento de la economía y en la generación de empleo. Es este conocimiento del comportamiento económico chileno el que nos permitirá luego enriquecer el análisis de las trayectorias laborales las que serán estudiadas a la luz de estos procesos.

que marca la primera gran recesión de las últimas décadas, el producto disminuyó en un 13% y el desempleo se triplicó llegando a niveles del 15%.

Estas políticas de liberalización y estabilización que fueron llevadas a cabo por la dictadura habrían finalmente desembocado en la mayor crisis de la historia económica de Chile en 1982, cuando el producto cayó en un 14% y el desempleo llegó al un 20%.

**La Segunda Fase:** Esta fase comienza en 1984 y termina en 1997. Se produce una recuperación y crecimiento económico sostenido. La crisis de 1982 fue superada a partir de 1985, cuando se ejecutan una serie de decisiones que consolidan el modelo de mercado: Se atrajo con ello un flujo importante de inversiones externas que permitieron tanto expandir como diversificar el sector exportador. Como señalan Sabatini y Wormald (2004) entre 1986 y 1990 las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual de un 10,4%, disminuyendo levemente en el quinquenio siguiente a un 9,8%, para volver a crecer a un 11,3% entre 1996 y 1998. Este impulso exportador también se extendió al sector manufacturero, lo que le permitió recuperar sus niveles de actividad: Con ello se detuvo el proceso de des-industrialización de la etapa anterior, mejorando los niveles de empleo y aumentando las remuneraciones.

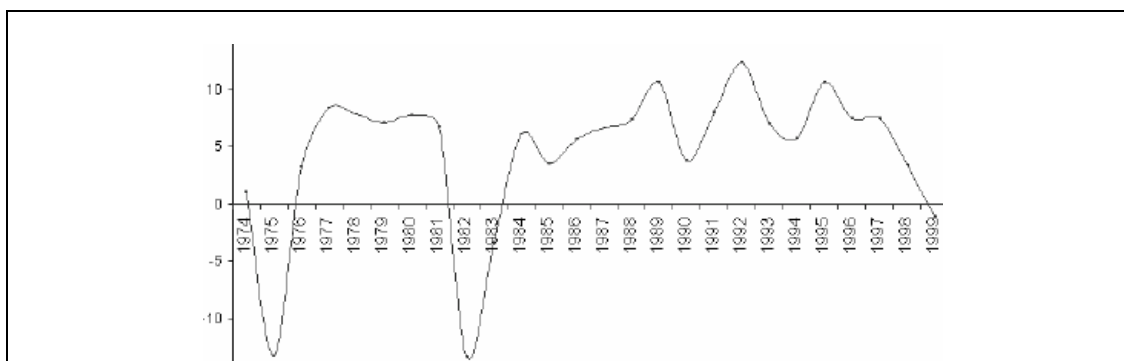
Entre 1989 y 1997 la economía chilena mostró evidentes signos de expansión. Los nuevos gobiernos democráticos aplicaron una serie de políticas que implicaban continuidad y cambio con las impuestas por el régimen militar: Se demostró una continuidad respecto a la apertura al exterior y al aumento de las exportaciones, en la limitación del rol de productor del Estado y en la necesidad de mantener los equilibrios macroeconómicos, y un cambio en lo que atañe la mayor destinación de recursos para el gasto social, el otorgamiento de mejoras salariales y el freno a las privatizaciones.

**La Tercera Fase:** Esta tercera y última fase ha estado marcada por una aguda recesión económica que tiene sus orígenes en la llamada “crisis asiática”, que impacta a nuestro país en 1998 y que evidencia la profunda debilidad del nuevo patrón: Su vulnerabilidad a las condiciones de acumulación en el mercado internacional. Bajo este modelo los países fuertemente integrados al mercado mundial se ven más afectados

por decisiones de inversión que escapan al control directo del gobierno y del país, así como también a las condiciones de competitividad que afectan la intensidad y el proceso de crecimiento. Esta nueva recesión económica ha incidido en un aumento del desempleo y ha intensificado la vulnerabilidad asociada a las personas pobres.

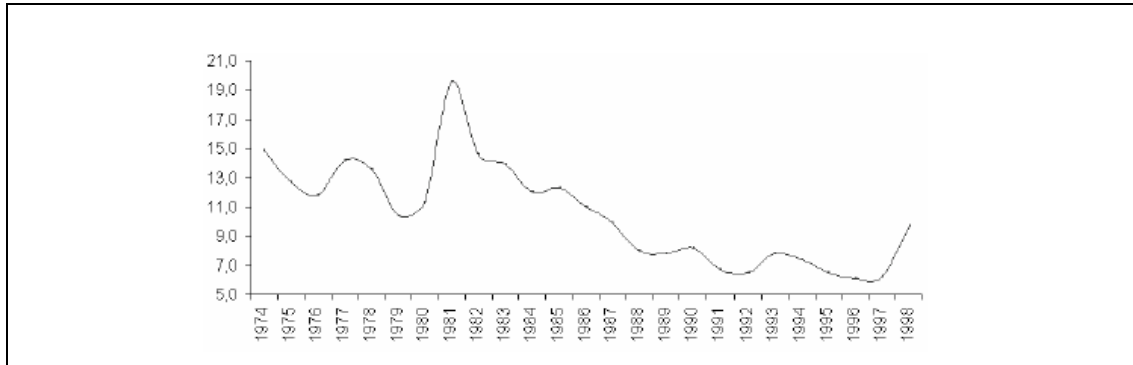
Sabatini y Wormald (2004) señalan que si bien las perspectivas de crecimiento han sido favorables para el año 2004, nada asegura que el nuevo ciclo se extienda por un período prolongado y que no reproduzca el patrón de crecimiento concentrado de las últimas décadas. De acuerdo con la OIT (2004) el PIB aumento del -0,5% en 1999, al 4,5% el año 2000, para volver a descender al 3,5% el año 2001, al 2,0% el año 2002 y al 3,3% el año 2003. No obstante la tasa de desempleo descendió levemente del 9,1% experimentado el año 2001 al 8,8% el año 2004.

**Cuadro 18**  
**Chile: Crecimiento del PIB 1974-1999 (%)**



Fuente: Elaboración de Sabatini y Wormald (2004) en base a datos del Banco Central y CEP

**Cuadro 19**  
**Chile: Evolución del Desempleo 1974-1998 (%)**



Fuente: Elaboración de Sabatini y Wormald (2004) en base a datos del Banco Central y CEP

### 3.4.2- Cambios en la Estructura Socio-Ocupacional Chilena

Durante los ochenta la sociedad chilena experimentó importantes cambios en lo que respecta la situación de los trabajadores y las características de la pobreza. En el último trimestre de 1982 habían más de 1.2 millones de personas desempleadas y adscritas a los programas de empleo de emergencia. En 1990 esta cifra disminuía a 300 mil, lo que develaba que en un período de ocho años casi un millón de chilenos cambió de situación ocupacional: Muchos dejaron de ser cesantes y se convirtieron en trabajadores asalariados o por cuenta propia.

Una de las tesis centrales del trabajo de Álvaro Díaz (1991) refiere a que la desestructuración social que se evidenció en Chile entre 1973 y 1983 producto de la implantación de un nuevo modelo económico ha terminado: A principios de los noventa pareciera culminar también un ciclo de reestructuración social el cual marca la recomposición subjetiva de las clases populares. La desestructuración social denota un proceso en el cual “ni los actores de tipo “clase” o “ciudadano”, expresivos de una sociedad con dinamismo económico; ni los de tipo “comunidad” o “estamento”, expresivos de ordenamientos sociales estáticos, mostraban probabilidades nítidas de constitución: Antes bien, las probabilidades apuntaban a la disyuntiva de una “revuelta anómica” de masas contra el poder político, o una atomización de la sociedad civil y la



consecuente sumisión individualista del mismo”<sup>44</sup>. De hecho las preguntas claves para la realización de un análisis prospectivo se situaban, hasta mediados de los ochenta, a la luz del paradigma de la movilización: Se trataba de determinar hasta que punto el nuevo ciclo de reestructuración apuntaba a una real constitución de actores capaces de oponer un poder social al poder autoritario, hasta que punto se descomponían las bases constitutivas de los actores clasistas históricos o si esta recomposición social generaba condiciones estructurales enteramente nuevas.

Según Martínez y León (2001) las claves que conducían a esta interpretación eran básicamente tres: La inorganicidad, exclusión e impermeabilidad que presentaba la estructura socio-ocupacional:

- Las inorganicidad refiere al débil grado de colectivización implicado en las redes de relaciones sociales: Las posiciones dominantes en la nueva estructura ofrecen para quienes las ocupan una escasa posibilidad de interacción social frecuente con sus pares en instituciones formalizadas y complejas. En términos operacionales, la inorganicidad se midió de acuerdo al porcentaje de asalariados de la población económicamente activa. Esta tendencia hacia la des-salarización del empleo se debió en gran parte a la sucesión de dos recesiones económicas (1974-75 y 1982-83) y a la implantación de una política estatal de racionalización acelerada.
- La exclusión refiere a la emergencia de una masa marginal de magnitudes inéditas que se desarrolla a la par de un proceso de des-industrialización, que implica la desaparición de la base técnica que permitía incorporar a estos sectores al ámbito del trabajo productivo. Se trata de una “superpoblación” cuya función de “reserva” era francamente dudosa. Indicador de exclusión es el conjunto de trabajadores desocupados, trabajadores de programas de

---

<sup>44</sup> Martínez, J y León, A: “*La Estratificación Social Chilena hacia fines del siglo XX*”, CEPAL, Santiago, 2001, Pp. 13.

empleo especiales, el empleo doméstico y los trabajadores marginales del comercio y servicios sobre el conjunto de la PEA.

- El concepto de impermeabilidad alude a la incapacidad del sistema económico de absorber a la nueva fuerza de trabajo, que por razones biológicas, culturales o históricas estaban recién incorporándose a la vida laboral activa. Esta masa debe distinguirse del contingente de trabajadores activos expulsados del empleo y que en la práctica constituyen parte de la categoría de excluidos. Este indicador se construyó sobre la base del cociente resultante entre los incrementos de población activa femenina y joven en empleos formales y los incrementos totales respectivos de ambas poblaciones.

**Cuadro 20**  
**Inorgenicidad, Exclusión e Impermeabilidad de la Estructura Social Chilena**

	1971	1980	1982	1987	1990	1995
<b>Inorgenicidad</b>						
% asalariados	53	45	38	45	49	54
<b>Exclusión</b>						
% excluidos	13	25	36	23	18	16
<b>Impermeabilidad</b>						
% jóvenes activos excluidos	20	39	51	31	26	17
% Mujeres activas excluidas	32	40	50	41	35	29

Fuente: Martínez y León (2001).

La primera constatación que en relación al cuadro 20 puede realizarse es que hacia 1995 los indicadores muestran una situación casi idéntica que en 1971. No obstante, y como bien señalan Martínez y León (2001), la composición interna de estas cifras denota profundos cambios cualitativos en la estructura en comparación con aquella prevaleciente en los setenta. Algunas de estas transformaciones son las siguientes:

**Nuevo proceso de Asalarización:** A diferencia de lo ocurrido en el marco del modelo hacia dentro los grupos medios asalariados se reubicaron en el sector privado de la economía. Este traslado del contingente salariado del sector público al privado

constituyó un profundo impacto cultural sobre la orientación de la movilidad social de los mismos, lo que fundamentalmente se debía a que entre ambos sectores existen importantes diferencias en cuanto a la estabilidad del empleo (flexibilidad en el sector privado y rigidez en el sector público); en cuanto a las remuneraciones atribuidas a cada una de las posiciones de la escala salarial (escalas continuas en el sector público contrastan con escalas de grandes saltos en el sector privado) y en lo que refiere a la previsibilidad de los ascensos (en el sector privado menos importancia de factores como la antigüedad o educación frente a definiciones de logro basadas en la productividad a corto plazo). Martínez y León (2001) señalan que “Estos factores de incentivo a la individualización hacen una poderosa diferencia en cuanto a las posibilidades de acción colectiva y, en consecuencia, cualifican el atributo de “organicidad” teóricamente atribuible al empleo asalariado”<sup>45</sup>.

**Disminución de la clase obrera y cambio en el estilo predominante de vida:** Entre 1971 y 1995 los obreros disminuyen en 6 puntos porcentuales su participación en el empleo total (de 34.5% a 28.9%). Sin embargo la composición interna de estas cifras devela una realidad distinta a la vivida en la última fase del modelo de “sustitución de importaciones”: Mientras en 1971 el 25.8% de la ocupación estaba representada por posiciones obreras de la industria y construcción, en 1995 esa participación cayó al 13.1%, siendo los obreros del comercio y servicios los que crecen del 7.4% al 15% entre esos mismos años. Estas tendencias auspiciaban sin duda un cambio en los estilos predominantes de vida: El estilo obrero habría sido reemplazado por uno de carácter mesocrático. Para Martínez y León (2001) este cambio fue potenciado especialmente por tres tendencias que generan una pérdida en la importancia del sindicalismo: Des-obrerización, terciarización y burocratización del trabajo asalariado.

Este nuevo estilo de vida se caracterizaría esencialmente por imponer una lógica individualista entre los agentes sociales: La desaparición del Estado protector implicó la disolución de la red de asistencia pública que otorgaba a los sujetos seguridad en

---

<sup>45</sup> Martínez y León (2001) Op. Cit Pp. 15-16. Las cifras del cuadro 20 finalmente expresan un proceso de movilidad ascendente en el mercado laboral, desde posiciones marginales a posiciones asalariadas urbanas. No obstante ello no toma en cuenta que la entrada a posiciones asalariadas no aparece siempre asociada a una mejora en las condiciones de trabajo.

cuanto a la posibilidad de sufrir algún daño. Los individuos son ahora los únicos responsables de su destino, debiendo tomar entre sus manos asuntos que antes eran materia estatal como la salud o la vivienda. Por otro lado también es competencia individual la obtención de un empleo y la búsqueda de movilidad social: Mantener o conseguir un trabajo es una tarea que el sujeto emprende en solitario, y en donde también la movilidad social deja de ser un asunto del destino o de la marca familiar, para ahora pasar a depender de las habilidades y competencias individuales que faciliten la obtención de buenos ingresos y junto con ello la posibilidad de aumentar la capacidad de consumo. El empleo se transforma así en la piedra angular en donde descansa la seguridad y la posibilidad de ascender en la escala social (Tironi, 2001). La imposición de este nuevo estilo de vida concuerda en cierta medida con la tesis de Díaz (1991) acerca de que el proceso de reestructuración social no devino en la reconstitución de la clase obrera protagonista de los setenta, sino más bien en la conformación de una nueva clase trabajadora, la cuál pareciera caracterizarse por un sentimiento continuo de inseguridad propias de un estilo mesocrático de vida.

**Distanciamiento en los ingresos entre la clase obrera y los sectores medios:**

Entre 1971 y 1995 las categorías de la clase obrera perceptoras de ingresos medios disminuyeron de un 42% a un 23%, mientras que se duplicaron las correspondientes al 20% más pobre. Mientras, los sectores medios en su conjunto, mantuvieron sin variaciones su participación en los diferentes estratos de la distribución del ingreso: A mediados de los 90' dos de cada tres de sus integrantes continuaban formando parte del 40% de mayores ingresos y uno de cada veinte integraba el quintil más pobre.

**Mejoramiento más rápido del ingreso de categorías independientes en comparación con las posiciones asalariadas:**

Este rasgo se evidencia con mayor claridad a partir de la década de los noventa, cuando se mantiene el ciclo de crecimiento rápido de la economía. En este período tanto los empresarios no agrícolas como las capas independientes de los sectores medios y las demás categorías no asalariadas de menores ingresos (artesanado y trabajadores independientes que integran grupos marginales) lograron aumentar sus entradas en un 90% en comparación con el 45% en que lo hicieron las categorías asalariadas.

**Cambio en la composición social de la pobreza:** Si bien en 1995 la incidencia de la pobreza en el conjunto de las categorías sociales era ya incluso algo menor que en 1971 (bajo del 20% al 18%), aumentó relativamente más entre los asalariados que entre los trabajadores independientes. La pobreza en este sentido aumentó en todas las categorías de la clase obrera y disminuyó entre las categorías del agro, el artesanado tradicional y los trabajadores marginales del comercio y servicios.

### **3.5- LA NOCIÓN DE CAPITAL SOCIAL**

Como bien señalan Serrano y Rackzynski (2005) el capital social se realiza y manifiesta por medio de relaciones sociales, no obstante lo que le da especificidad al término es su sentido económico, es decir, en cuanto recurso que puede ser activado para generar mayor riqueza, entendida esta como bienestar y éxito de los emprendimientos de los individuos. En este sentido la profusión y acogida que ha tenido esta noción se debe en parte a que presenta potencialidades que permiten repensar temas de desarrollo, pobreza y desigualdad social, ante la evidencia de que el actual modelo económico no aporta elementos que contribuyan a la cohesión de la sociedad, sino por el contrario, entraña en su dinámica riesgos de fractura social.

Particularmente el enfoque del capital social sobre temas de pobreza privilegia la mirada de las relaciones de reciprocidad y confianza entre las personas o grupos como un importante movilizador de activos de los pobres, los cuales permiten enfrentar con mejores resultados crisis inesperadas, ampliar los mecanismos de protección y aprovechar de mejor modo las oportunidades que existen. El capital social por ende es un recurso que otorga a los individuos la posibilidad de manejar su condición vulnerable: Se transforma entonces en un activo relevante para quienes están inmersos en la informalidad los que, pese a no encontrarse necesariamente sumidos en la pobreza, se ven más expuestos a experimentar situaciones de exclusión.

### 3.5.1- Encuadre temático del concepto

La noción de capital social tiene raigambre en los estudios referentes a las actividades económicas. A partir de allí se intentaba denotar la incidencia que tenían los fenómenos sociales en el funcionamiento de la economía: Se demostraba que las elecciones racionales individuales no sólo estaban condicionadas por la disponibilidad de recursos provenientes de la esfera económica, sino también por la posibilidad de acceso a bienes de tipo social, es decir, redes de relaciones sociales.

Su primera elaboración conceptual estuvo a cargo del sociólogo francés Pierre Bourdieu, quien lo concibió como la agregación de recursos actuales o potenciales que están ligados a redes durables de relaciones más o menos institucionalizadas. Su emergencia por tanto no sería fruto de un hecho espontáneo, sino que requeriría de un propósito y de estrategias de inversión, individuales y colectivas, las cuales implican obligaciones internalizadas y sentidas subjetivamente (Bourdieu, 2000).

Bajo esta misma línea interpretativa Coleman en la década de los ochenta, situó su conceptualización del capital social dentro de la conocida teoría de la Rational Choice. Desde esta perspectiva el capital social denota una propiedad de la estructura de relaciones sociales que construyen dos o más personas: El actor -individual o colectivo- tiene intereses sobre acontecimientos que están completa o parcialmente bajo el control de otros actores, y a través de varios tipos de intercambio unilaterales de control activan relaciones duraderas con más sujetos para la consecución de sus metas. Se van configurando de esta manera relaciones de autoridad, confianza y normas de reciprocidad en breves estructuras de interacción las cuales pueden transformarse en recursos (capital social) para la acción. “Como otras formas de capital, el capital social es productivo: Es un recurso para la acción que hace posible al actor (individual o colectivo) el logro de ciertos fines que de otro modo (o con costos muy altos) serían inalcanzables”<sup>46</sup>. El tratamiento conceptual de este enfoque se centra por tanto en la *función* que cumple el capital social, es decir en términos de recursos

---

<sup>46</sup>Coleman: Foundations of Social Theory, 1990, pp. 302 citado en Piselli et al: “Capital Social: Instrucciones de Uso”, Fondo de Cultura económica, Buenos Aires, 2003, pp. 55.

que pueden ser generados por quienes se encuentran insertos en la estructura social y que necesitan de éstos para la obtención de determinados lucros.

Coleman de esta manera identifica tres formas generales que puede tomar el capital social: a) las obligaciones, las expectativas y la confiabilidad de las estructuras, b) los canales de información y c) las normas y las sanciones efectivas.

Desde otro frente Portes (1999) versó su análisis en la distinción existente entre los poseedores de capital social (quienes hacen los reclamos), sus fuentes (quienes aceptan esas demandas) y los recursos mismos. A partir de esta distinción consideró importante clasificar las diversas motivaciones que incitan a que las distintas fuentes de capital social se empeñen en entregar este recurso pese a no obtener recompensas inmediatas por ello. Existirían entonces motivaciones consumatorias e instrumentales.

**Motivaciones Consumatorias:** Refieren a valores y normas internalizadas que se expresan en ámbitos de solidaridad común: En este caso “Los tenedores de capital social son otros integrantes de la comunidad que pueden hacer préstamos sin temor a la falta de pago, beneficiarse con la caridad privada o dejar que sus chicos jueguen en la calle sin preocuparse”<sup>47</sup>.

**Motivaciones Instrumentales:** Estas motivaciones también se expresan en ámbitos de convivencia común, es decir allí donde los sujetos se identifican mutuamente y cada uno apoya las iniciativas de los otros: Se genera a partir de ellas una *solidaridad circumscripta*, donde las disposiciones altruistas de los actores no son universales sino circumscriptas a los límites de su comunidad. Esta motivación se basa además en parámetros de reciprocidad y el recurso se entrega con la expectativa de que este hecho será recompensado a futuro: Se forja entonces una *confianza exigible* donde la expectativa de retribución no se basa en el conocimiento del receptor, sino en la inserción de ambos actores en una estructura social común.

---

<sup>47</sup> Portes, A: “*Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones a la Sociología Moderna*”, en De Igual a Igual: El desafío del Estado frente a los problemas Sociales”, Fondo de Cultura-FLACSO-SIEMPRO, Bs. Aires, 1999, Pp. 248.

A cada una de estas categorías motivacionales se le atribuyen consecuencias específicas: Para el caso de las motivaciones consumatorias el capital social se torna útil pues procura mantener la disciplina y la lealtad mediante la imposición de determinadas reglas (control social) dentro de un grupo o comunidad, expresándose además como apoyo familiar y como generador de beneficios cuando se es parte de redes que van más allá de la familia inmediata. Mientras que en lo que respectan las motivaciones instrumentales las consecuencias atribuidas son de tipo negativo y se centran por tanto en los efectos perversos que puede llegar a generar el capital social: Junto con impedir el acceso a otros (exclusión de extraños) el control social que se deriva de la pertenencia a grupos puede llegar a ser tan fuerte y restrictivo de las libertades individuales, que muchos sujetos de mentalidad más independiente se terminan marchando de la comunidad de pertenencia. Otro efecto refiere a determinadas situaciones cuando la solidaridad grupal se consolida en la experiencia común de la adversidad y la oposición a la sociedad dominante. En estos casos los éxitos individuales socavan la cohesión grupal, pues ello no está permitido, sin embargo allí surgen normas niveladoras hacia abajo que mantienen en su lugar a los miembros oprimidos del grupo y obligan a los más ambiciosos a escapar de él.

Desde una perspectiva distinta y de tipo política, Putman y Fukuyama señalan que el capital social es una propiedad que favorece la democracia y el desarrollo económico dentro de un sistema social. Esta propiedad sería fruto de un proceso histórico precedente, una especie de dotación cultural que se reproduce a través de los procesos de socialización y que por ende se relaciona con determinadas culturas que favorecen la cooperación entre sus miembros. Putman concibe al capital social como compuesto por el grado de confianza existente entre los actores de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad alcanzada por éstos (Kliksberg, 2003). La confianza en este sentido actuaría como un ahorrador de conflictos potenciales y las actitudes positivas en materia de comportamiento cívico – tales como el cuidado de los espacios públicos y el pago oportuno de impuestos – contribuirían al bienestar general. A su vez altos niveles de asociatividad en una



sociedad indica que ésta tiene capacidad para actuar de manera cooperativa y de construir redes sociales para la consecución de fines comunes.

Por otra parte Fukuyama (2003) desde esta misma perspectiva define al capital social como un conjunto de normas y valores compartidos que promueven la cooperación social. La cultura en este sentido no es vista como un fin en sí misma, si no que es concebida como un medio por el cual grupos de individuos se comunican y cooperan en una serie de actividades. Su funcionalidad en términos económicos depende no obstante del tipo de valores de los cuales se trate, pues no toda cultura posee la capacidad efectiva de fomentar el crecimiento de la economía, es decir, no todas las sociedades tienen la misma *reserva o stock* de capital social.

### **3.5.3- Cultura y Movilidad Social**

De acuerdo con Filgueira (2000) todo sistema de estratificación puede ser visto como una “estructura de oportunidades” o lo que es lo mismo como una distribución de oportunidades para el acceso a posiciones sociales diferencialmente evaluadas. Esta estructura es altamente cambiante, situación que genera importantes efectos sobre las chances diferenciales de movilidad social de los miembros de una determinada sociedad; sobre las divisiones de clase y sobre el ámbito de las relaciones interpersonales, institucionales y políticas. En lo tocante a este tema la literatura se centra generalmente en destacar las condicionantes estructurales que favorecen las posibilidades de ascenso o descenso de las personas, dejando de lado los aspectos sociales que afectan la estructura de oportunidades. El capital social por ejemplo ha sido el mecanismo menos tangible y más postergado dentro de este tipo de estudios: El establecimiento de sistemas informales basados en la creación de relaciones estables y continuas que se organizan entorno a vínculos determinados por obligaciones recíprocas, por normas, sanciones y por principios afectan considerablemente la estructura de oportunidades, ya que la inserción en redes con alto capital social posibilita el acceso a activos que circulan en las mismas (confianza, información, reciprocidad) y que mejoran las chances en el sistema de estratificación.

Dentro de los aspectos de tipo social que modelan estas estructuras Márquez (2002) destaca la capacidad de manejar los códigos culturales como puentes que facilitan el ascenso social de las personas. Los intensos procesos de modernización, unidos a las transformaciones de la estructura social y la progresiva consolidación de la desigualdad, muestran que hoy en día las posiciones no están aseguradas y que los grados de vulnerabilidad han aumentado. Las características de la estructura socio-ocupacional dan cuenta que tener un trabajo estable asalariado ya no supone una red de seguridad ni tampoco implica necesariamente dejar de ser pobre: La movilidad ascendente por tanto no depende ya de la adscripción a una categoría ocupacional, sino que se vincula a la capacidad de los sujetos de construirse una red de protección que los cobije frente a esta proliferación indiscriminada de vulnerabilidades.

Entendida entonces la cultura como el modo en que la sociedad produce sus formas de convivencia, se las representa y las reproduce, Márquez (2002) estipula que el conocimiento y el dominio de esta cultura por parte de los individuos puede ser un recurso esencial al momento de construir una propia trayectoria de vida y trabajo en el contexto de una sociedad de creciente segmentación y diferenciación social.

Siguiendo a Dubet<sup>48</sup> esta autora destaca que este tipo de sociedades ya no se estructura entorno a un principio de coherencia interna sino que se articula entorno a la yuxtaposición de sistemas y lógicas que no siempre orientan de manera coherente el accionar de los sujetos. La experiencia por tanto correspondería a la articulación de tres lógicas de acción: La integración, la competencia y la subjetividad.

- Integrados: Los sujetos se definirán por su pertenencia a aquello que ha sido denominado como “comunidad”, manteniéndola y reforzándola a través de un afiatamiento de los lazos de pertenencia, de la construcción de anclajes colectivos o a la referencia de a sistemas de valores y normativos que orientan su accionar.

---

<sup>48</sup> Ver Dubet “*Sociologie de l’ experience*”, ED du Geull, París. Citado en Márquez (2000).

- Competitivos: Los sujetos buscarán realizar sus intereses a través de la concreción de su proyecto, la competencia por él, la negociación, la instrumentalización de una situación en función del logro de sus objetivos.
- Reflexivos: Los sujetos desplegarán recursos de una creatividad que no se reduce a la tradición ni a la utilidad, sino a la capacidad reflexiva, creadora e innovadora que existe en cada uno, a través de la distanciamiento crítica, la búsqueda de modificación de la relación de fuerzas y la construcción de un proyecto de vida propio.

### **3.5.4- Redes Sociales, Mercados de Trabajo y Trabajadores Informales**

En un sentido amplio existen por lo menos dos prototipos de redes sociales. Aquellas de tipo primario, caracterizadas por relaciones de extrema cercanía, afecto y parentesco versus relaciones entre grupos de personas ligadas por intereses o experiencias comunes que no tienen tan alto grado de cercanía. Ejemplos de la primera son principalmente la familia y otras relaciones comunitarias de vínculos cercanos, son los llamados “lazos fuertes”. Las segundas refieren a relaciones sociales que se comparten con vecinos, compañeros de trabajo, miembros de grupos corporativos o de intereses a fines con los cuales mantenemos “lazos débiles” menos íntimos y cercanos. Sin embargo y como bien señala Espinoza (2001) no todas las redes tienen la misma eficacia en lo que respecta la circulación o acceso a recursos.

En la literatura respecto al tema destaca la tesis de Granovetter<sup>49</sup> quien enfatiza en la importancia de los lazos débiles en cuanto a su capacidad de aportar mayores recursos: Las redes más amplias y variadas disponen de un número importante de contactos por lo que ponen en juego una mayor cantidad de información, yendo más allá de los lazos a los cuales accedemos con facilidad. Los llamados “lazos débiles” en este sentido corresponden a personas con mayor conocimiento e influencia, por lo cual constituyen una fuente de información para oportunidades de empleo más ventajosas.

---

<sup>49</sup> Ver Granovetter, M. 1995: “*Getting a Job: A Study for Contacts and Careers*”, Second Edition Chicago and London: The University Chicago. Citado en Espinoza (2001) Op. Cit.

Se diferencian así de los “lazos fuertes” entre personas de una misma red, similares en conocimiento e influencia, por lo cual la misma información puede fluir de modo redundante. A este respecto Wegener<sup>50</sup> ha sostenido no obstante que la presencia de lazos débiles sería de utilidad sólo para aquellas personas que, deseando cambiar de empleo, cuentan con un trabajo previo de alto estatus, ya que a ellas se les hace más fácil romper con los límites de su red y acceder así a personas de mayor conocimiento e influencia. A diferencia de ello los sujetos que han ejercido empleos de bajo estatus no conservarían dentro de sus redes a contactos ricos en información y no tendrían por ende acceso a “lazos débiles” que les facilitasen mejorar sus chances en lo laboral.

En el contexto de los mercados de trabajo el capital social entonces adquiere absoluta relevancia como herramienta que facilita la inserción y la movilidad ocupacional de los sujetos: De acuerdo con Espinoza (2001) los cambios hacia puestos de trabajo de mejor calidad se producen en gran medida por la información accidental que se obtienen de determinados contactos. En este sentido el mundo del trabajo es posible de concebir por tanto no como un mercado, sino como un espacio compuesto por un conjunto de vínculos sociales que establecen rutas y conexiones entre un individuo y las oportunidades de empleo disponibles. Las posiciones de los sujetos en la estructura social actuarían en este sentido como barreras o puentes a su movilidad, ya que el mercado laboral operaría acotado por estas relaciones, no existiendo en la práctica ni un lugar donde se congreguen quienes buscan y quienes ofrecen empleo, ni una estricta selección que opere sobre la base de méritos y calificaciones personales.

Bajo estas premisas Espinoza (2001) realiza un estudio con el fin de determinar las condiciones que facilitan o limitan la movilidad social de las personas de escasos recursos. Entre sus hallazgos destaca: a) Los factores que inciden en el mejoramiento, mantenimiento o pérdida de un trabajo son principalmente la dinámica de relaciones del trabajador con sus compañeros y la capacidad de manejar conflictos, b) La entrada y avance en la carrera laboral están asociados con la presencia de contactos sociales

---

<sup>50</sup> Ver Wegener, Bernd. 1991: "*Job mobility and social ties: Social resources, prior job, and estatus attainment*". *American Sociological Review* 56 (February). Citado en Espinoza (2001) Op. Cit.

estrechos con familiares y amigos. Los trabajadores pobres por tanto se mueven laboralmente en un contexto de lazos fuertes, y rara vez estos contactos provienen de instituciones u organizaciones sociales, c) Quienes desarrollan algún oficio tienen la posibilidad de obtener mejores empleos, d) Las pautas de ascenso o descenso están vinculadas a las estructuras de contactos. Quienes tienen una trayectoria descendente se les hace más difícil utilizar sus contactos como fuente de información o recursos, e) Las redes sociales son un instrumento que permite al trabajador manejar con mayor facilidad su condición precaria, no obstante estas redes se distribuyen desigualmente.

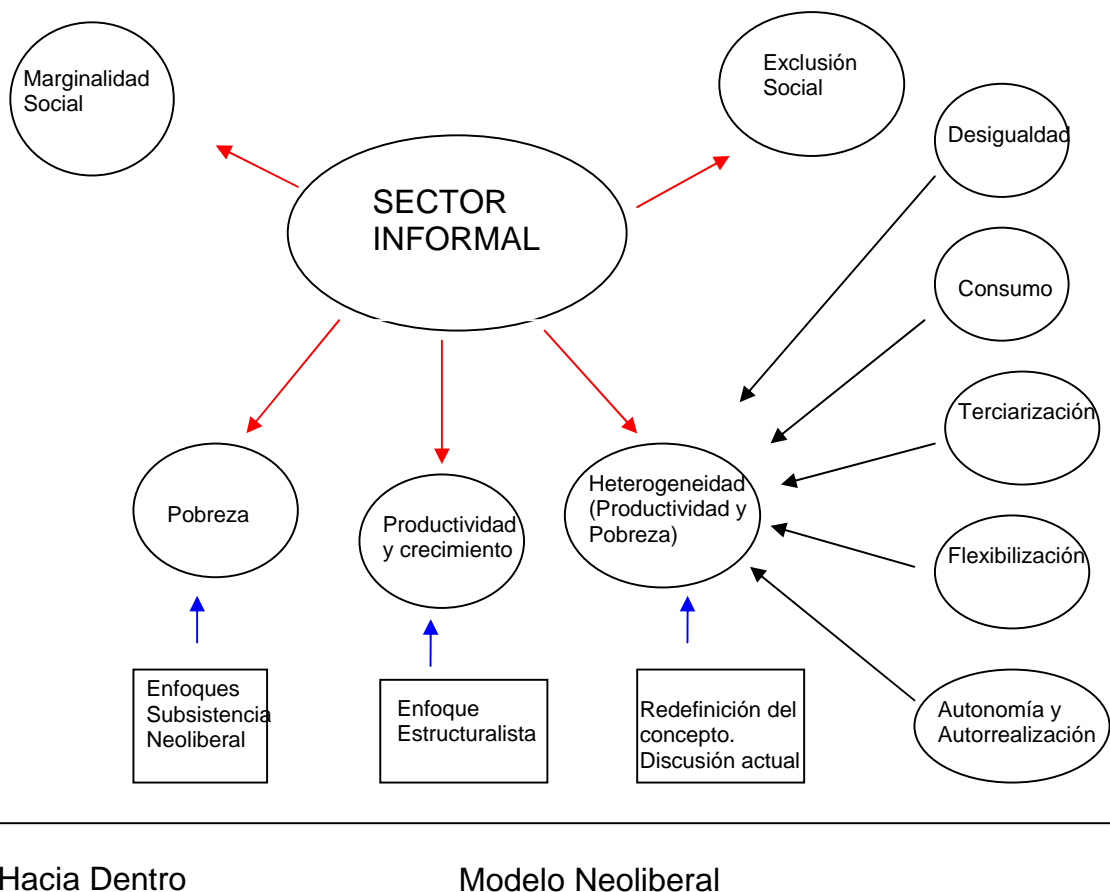
Sin embargo la posibilidad de acceder a estas redes de relaciones sociales no sólo facilita la obtención de información acerca de mejores oportunidades laborales. Un alto nivel de capital social sin duda mejora la capacidad de comercialización de los pequeños empresarios, ya que podría pensarse que este recurso permite obtener un mejor conocimiento de las condiciones de mercado, facilitando además el acceso a potenciales clientes y proveedores. Por otra parte este tipo de capital también debe ser entendido como un conjunto de habilidades sociales que les posibilita a las personas relacionarse eficazmente en un entorno complejo y dinámico, reconociéndose por ende como un factor de suma relevancia para el éxito empresarial (Tokman, 2001).

A la luz de estos argumentos y en el contexto de la globalización el capital de tipo social se torna aún más importante para la realidad microempresarial pues constituye una herramienta que puede ser utilizada como medida de protección ante la apertura indiscriminada de los mercados nacionales a la economía mundial, proceso que afecta a las pequeñas unidades productivas en el sentido de que éstas pierden la capacidad de competencia frente a las grandes empresas nacionales e internacionales, tornándose de este modo altamente vulnerables desde el punto de vista económico.

Un buen ejemplo de generación de capital social como herramienta que facilita la protección ante la alta competencia de mercado es la de la existencia de aglomeraciones de unidades productivas cercanas social y territorialmente, cuya dinámica se ve significativamente influenciada por la movilización de este tipo de

capital (Pérez-Sainz, 1998). Esta modalidad tiene lugar en comunidades, que por razones históricas, han logrado conformar una aglomeración económica, y que a su vez por razones peculiares, han conseguido insertarse en la dinámica de la globalización: La existencia de una importante experiencia de comercialización conjunta y de cooperación les ha permitido competir de mejor manera en el mercado y es generalmente en los grupos de establecimientos integrados que se puede detectar de una manera más nítida una racionalidad empresarial que mejora la eficiencia de los procesos productivos que se llevan a cabo. En este contexto la reciprocidad y cooperación son por ende herramientas de gran utilidad para cobijarse frente a la vulnerabilidad que generan los procesos de globalización económica.

### SÍNTESIS FINAL DE CONCEPTOS



Es manifestación de



Lo explica



Es estimulado por



## CAPÍTULO 4: MARCO METODOLÓGICO

### 4.1- EL ESTUDIO SOBRE TRAYECTORIAS LABORALES

Según Henríquez y Uribe-Echeverría (2004) la investigación sobre trayectoria laboral consiste en “registrar y analizar las posiciones sucesivas que las personas van ocupando en las relaciones de trabajo, durante su vida o, más frecuentemente, durante un período determinado de ésta. Se trata, pues, de análisis longitudinales que incluyen los cambios sucesivos que integran la historia laboral de los individuos y su posterior expresión en una síntesis que dé cuenta del movimiento ocurrido en el conjunto del período”<sup>51</sup>. El conocimiento de los itinerarios de trabajo permitiría por tanto determinar los cambios que van experimentando las personas en sus condiciones laborales y en los ingresos del trabajo, dando cuenta del prestigio adscrito a las posiciones que van ocupando en la estructura jerárquica del empleo y de las condiciones de vida correspondientes a cada una de ellas. En este sentido es que se transforma en una modalidad de investigación relevante tanto para el conocimiento de la movilidad social que caracteriza a determinados grupos sociales, como para entender las dificultades de ascenso que tienen los segmentos desfavorecidos.

---

<sup>51</sup> Henríquez H, Uribe-Echeverría V: “*Trayectorias Laborales: La Certeza de la Incertidumbre*”, Cuadernos de trabajo N° 18, Dirección del Trabajo, Santiago, 2004, pp. 6.

Las trayectorias laborales de los trabajadores informales en esta investigación serán abordadas atendiendo a las siguientes dimensiones, las cuales abarcarán la historia laboral completa de los individuos y no sólo un período de ésta<sup>52</sup>:

El itinerario ocupacional: Los tipos de ocupaciones desarrolladas por el conjunto de entrevistados dan cuenta del *rango ocupacional* del grupo. Se pueden de esta forma develar las ocupaciones recurrentes, es decir aquellas tareas que la gran mayoría ha desarrollado alguna vez en sus historias laborales. Este ítem permite calificar a la trayectoria como “monótona” o “con alternancia ocupacional” dependiendo si los entrevistados han ejercido empleos que han variado a lo largo de sus vidas o si bien nunca han “rotado”, es decir, que pese haber cambiado de lugar y condiciones de trabajo siempre han realizado las mismas tareas u ocupaciones.

La relación laboral: Se trata de determinar el paso de los informales por las diferentes situaciones de trabajo (relación de dependencia, independencia, sin remunerar, etc.).

Acumulación de Capital Humano: La acumulación de capital humano refiere al conjunto de competencias adquiridas por los sujetos en las trayectorias laborales. Se trata de esclarecer el nivel educacional alcanzado por los informales y los mecanismos a través de los cuales han desarrollado oficios. Se ha creyó necesario además realizar una caracterización de los distintos cursos de capacitación a los cuales han accedido y conocer su opinión respecto de la utilidad que han tenido éstos en su vida de trabajo.

Niveles de Exclusión y Calidad de las Trayectorias Laborales: La calidad de la trayectoria laboral refiere al grado de exclusión (económica-institucional) experimentado en ellas y al grado de continuidad que presentan estos itinerarios.

Acumulación de Capital Social: Se intenta determinar el conjunto de relaciones sociales a los cuales el trabajador informal ha tenido acceso a lo largo de su trayectoria laboral

---

<sup>52</sup> Las dos primeras dimensiones fueron extraídas del estudio de Betina Freidin: “*Trayectorias Laborales, Conceptos y Valores sobre el Trabajo de Mujeres Migrantes Pobres*”, Instituto Gino Germani, Buenos Aires, 1996.



y la utilización que ha realizado de ellas tanto para la búsqueda de empleo como para la satisfacción de fines económicos perseguidos desde su actividad actual. El análisis del capital social será entonces analizado de acuerdo a) Las condiciones de entrada a los mercados de trabajo, b) el uso efectivo de estas redes para el avance en la carrera laboral, y c) la utilización que realizan de las mismas para acceder a información de mercado, acceso a clientes, proveedores y cursos de capacitación.

Percepciones asociadas a las Trayectorias de Trabajo: Para realizar un análisis completo y que implique un cierre perfecto en la reconstrucción de las trayectorias laborales es necesario investigar en la percepción que cada individuo posee de este recorrido, lo que se relaciona con sus aspiraciones, fracasos, aspectos que rescatan de sus trabajos anteriores y las características que le atribuyen a un empleo ideal.

Organización de la Unidad Productiva: Con la indagación de la organización interna de las unidades productivas es posible establecer que tan informales son éstas de acuerdo a) al nivel de tecnología acumulado, b) el lugar de realización de actividades, c) el número de personas que tienen a su cargo y como ha evolucionado en ellas la organización del trabajo y d) si utilizan o no sistemas contables.

Se intenta esclarecer además el contexto en el cual se ingresa a la informalidad, determinando así si el ingreso a este ámbito de trabajo fue voluntario o involuntario.

Niveles de exclusión social actual: Se pretende determinar el nivel de exclusión social- en sus tres dimensiones (económico, institucional y cultural)- al cual en la actualidad se ven expuestos los trabajadores informales. La dimensión económica será determinada estableciendo la opinión que los propios actores le atribuyen a la relación existente entre su jornada de trabajo y los ingresos que perciben. La dimensión institucional referirá a) a la relación que este tipo de trabajadores tiene con los impuestos y patentes municipales que legalmente debiesen cumplir, determinando además los motivos de cumplimiento o no cumplimiento, y b) a la relación que establecen con la seguridad social (sistema de pensiones y de salud) determinando nuevamente los motivos por los cuales cotizan o no cotizan en ellos. Por último la dimensión cultural será abordada de acuerdo a la percepción que los informales tenían

de su actividad actual antes de ejercerla, como ven esta actividad a futuro y las ventajas y desventajas que le atribuyen al hecho de ser informal.

#### **4.2- PARADIGMA DEL ESTUDIO**

De acuerdo con Rosanvallon (1995) en el contexto actual para comprender de una manera más acabada las problemáticas sociales es necesario escudriñar en situaciones concretas y en trayectorias individuales. El creciente proceso de “individualización de lo social” impide caracterizar las dinámicas sociales a través del estudio de poblaciones objetivas, pues ya no existe un “agente tipo” al que pueden aplicarse medidas estandarizadas. El estudio de las trayectorias laborales de trabajadores informales desde un enfoque cualitativo permite por tanto comprender la realidad de cada caso desde su especificidad, aprendiendo de esta forma su dinámica y sentido propio. Esta perspectiva – según Rodríguez et. al (1999) - posibilita el estudio de la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo a los significados que tienen para las personas.

Taylor y Bogdam (1986) consideran que en un sentido amplio la investigación cualitativa puede ser definida como “Aquella que produce datos descriptivos: Las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable”<sup>53</sup>. Señalan que uno de los atributos más importantes de este tipo de investigación sería la posibilidad que otorga de comprender las opiniones de las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas. Este atributo es de suma importancia para esta estudio, ya que a) en el caso del fenómeno de exclusión social por ejemplo más importante que determinar si los informales se han visto o no sometidos a situaciones de exclusión es descubrir como son sentidas estas realidades por ellos: Muchos sujetos pueden calificar el no acceso a la seguridad social como una situación de exclusión, mientras que para otros este hecho puede que no sea así. La posibilidad entonces de determinar si las exclusiones son o no relevantes desde la propia perspectiva de los actores sólo es posible de captar a través de este tipo de investigación social, b)

---

<sup>53</sup> Taylor, SJ y Bogdam, R: “Introducción a los métodos cualitativos de investigación”, ED Paidós, Buenos Aires, Pp. 20.

También es importante cuando se intenta estudiar la incidencia que tienen los programas de capacitación sobre la vida laboral de las personas. En este sentido el acceso a estos cursos puede ser visto como un paso importante para reducir el nivel de exclusión institucional en los mercados de trabajo, sin embargo si éstos no son de gran utilidad para el desarrollo profesional de los sujetos pierden todo sentido: Determinar entonces la verdadera efectividad de estos cursos sólo es posible de establecer a través de la opinión que los sujetos tienen sobre aquellos que realizaron, c) este atributo se torna relevante ya que viabiliza la posibilidad de conocer de una manera acabada y profunda las percepciones que los sujetos tienen acerca de sus trayectorias de trabajo y e) en el caso de establecer las condiciones de entrada a la informalidad, el conocimiento de las opiniones desde el marco de referencia de las mismas personas permite esclarecer no sólo si este ingreso fue voluntario o involuntario, sino que también a qué razones y en qué situación laboral y personal particular se encontraba el sujeto al momento de ingresar a este ámbito de trabajo.

Para Taylor y Bogdam (1986) otro de los atributos importantes de la investigación cualitativa es su carácter holístico: El investigador ve el escenario y las personas desde una perspectiva amplia considerando ambos elementos como un todo. Este atributo se vuelve relevante al momento de estudiar nuevamente la exclusión social, ya que a) a juicio de Rosanvallon (1995) este fenómeno debe ser estudiado de una manera amplia, tomando en cuenta la naturaleza de las trayectorias que conducen a ella: Las situaciones de exclusión en este sentido serían cada vez más resultado de un proceso particular. Una mirada holística de la exclusión posibilita entonces capturar estas trayectorias de su origen hasta su fin, tomando en cuenta su desarrollo y los factores que la generan y b) permite reconstruir los procesos y mecanismos que han hecho posible a los sujetos acceder a redes de relaciones sociales. Sin duda que el capital social es un recurso que se acumula con el tiempo, existiendo procesos implicados que deben ser estudiados de manera amplia para aprehenderlos a cabalidad.

Finalmente se debe establecer que este estudio es de tipo *exploratorio* y *descriptivo*. Si bien la problemática de la informalidad ha sido ampliamente estudiada, las grandes corrientes teóricas que intentaron explicarla han quedado obsoletas ante la evidente

transformación del SIU en los últimos quince años: Lo que se pretende entonces es explorar en esta transformación que aún no ha sido analizada y caracterizarla, decir como es y como es que se manifiesta en la realidad sociolaboral chilena.

#### 4.3- UNIVERSO, MUESTRA Y UNIDAD DE ANÁLISIS

El *universo* de estudio lo constituyen trabajadores por cuenta propia y microempresarios (que tengan a su cargo a menos de cinco trabajadores), hombres y mujeres de entre 30 y 60 años que trabajen en el Gran Santiago<sup>54</sup>.

Los criterios de inclusión de sujetos a la *Muestra* fueron los siguientes:

- Se conformó una Muestra de 21 trabajadores informales independientes de los cuales 7 corresponden a trabajadores de subsistencia, 7 a trabajadores de acumulación simple y 7 de acumulación ampliada. De acuerdo a la OIT (2002) trabajadores informales de subsistencia son aquellos que perciben un ingreso menor a un salario mínimo (SM), los de acumulación simple reciben entre 1 y 2 SM, y los de acumulación ampliada entre 2 y 4 SM. (Tomándose como referencia de SM = 120.000 pesos chilenos).
- En cada una de estas tres categorías se entrevistaron a dos sujetos correspondientes a la rama de Producción, 2 a la rama de Servicios y 2 a la de Comercio. El séptimo caso se consideró que podía pertenecer a cualquiera de estas tres ramas de actividad económica.
- Se creyó además necesario que los 7 entrevistados que componen cada subcategoría debían ejercer oficios o actividades distintas, para de esta manera construir una muestra lo más heterogénea posible.

---

<sup>54</sup> Se consideró necesario acotar este estudio a los trabajadores independientes, por ser éstos los con mayor presencia en el sector informal. Además concentrarnos en una sola categoría nos permite realizar un análisis acabado y que no provoque confusiones con el resto de las categorías de informales. A diferencia de la medición que realiza la OIT no se han excluido a técnicos dentro de la muestra, ya que justamente se trata de establecer la importancia del factor educación en el éxito laboral de las personas. Es necesario nuevamente recordar que el marco de esta investigación la informalidad es entendida como una manera de organizar el trabajo específica característica de los trabajadores independientes.

- Se consideró que en cada categoría se debía entrevistar a 3 hombres y 3 mujeres, mientras que el séptimo caso podría ser un sujeto de cualquier sexo. No obstante en la categoría de acumulación simple se lograron entrevistar solo a dos mujeres, ya que tuvimos limitaciones en el acceso a ellas – en el caso de las de FOSIS – y no se logró conseguir otra como informante clave.
- La muestra además está compuesta en cada categoría por beneficiarios del Programa de Reinserción Laboral del FOSIS e informantes claves.

Estos 21 trabajadores informales, al cumplir con los requisitos de la muestra, son los que componen por tanto nuestra *Unidad de Análisis*.

#### **4.4- TIPO DE INSTRUMENTO**

La entrevista en profundidad será el instrumento por medio del cual se recolectará la información. Según Taylor y Bogdam (1986) éstas consisten en “reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como lo expresan con sus palabras...”<sup>55</sup>. Se trata de una conversación entre iguales, altamente flexible, cuyo propósito es favorecer la producción de un discurso conversacional, continuo y con cierta línea argumental.

La entrevista en profundidad permite obtener información sobre un determinado fenómeno. Para abordarlo se establecen una lista de temas de acuerdo a los cuales se focaliza la entrevista, quedando ésta a la libre discreción del entrevistador quien podrá sondear motivos y razones pero sin sujetarse a una estructura formalizada de antemano. De este modo es posible captar el conocimiento del punto de vista de los miembros de un grupo social o los participantes de determinada cultura: “La entrevista es uno de los medios para acceder al conocimiento, las creencias, los rituales, la vida

---

<sup>55</sup> Taylor y Bogdam Op. Cit. Pp. 101.

de esa sociedad o cultura, obteniendo datos en el propio lenguaje de los sujetos”<sup>56</sup>. Al generar información verbal sobre los temas que nos interesan abordar en las trayectorias laborales, la entrevista en profundidad – como técnica de investigación cualitativa por excelencia - nos permite cumplir con los objetivos de estudio, ya que nos permite reconstruir las trayectorias laborales de acuerdo al sentido que los propios sujetos le dan a este recorrido y a los fenómenos que allí se han ido generando.

#### **4.5- PLAN DE ANÁLISIS**

El análisis de datos puede ser definido como “Un conjunto de manipulaciones, transformaciones, operaciones, reflexiones, comprobaciones que realizamos sobre los datos con el fin de extraer el significado relevante en relación a un problema de investigación”<sup>57</sup>. Analizar los datos supone entonces examinar sistemáticamente un conjunto de elementos informativos para delimitar partes y descubrir las relaciones entre las mismas y las relaciones con el todo. Se trata de alcanzar un mayor conocimiento de la realidad estudiada, y en la medida de lo posible, avanzar mediante su comprensión hacia la elaboración de modelos conceptuales explicativos.

Las entrevistas fueron analizadas mediante el “análisis de contenido”: Se trata de una “técnica de investigación destinada a formular, a partir de ciertos datos, inferencias reproducibles y válidas que puedan aplicarse a su contexto”<sup>58</sup>. En este sentido el análisis interpretativo se realizará sobre la base de lo expresado por los entrevistados, lo cual posteriormente se podrá contrastar, comparar, clasificar, etc.

#### **4.6-TRABAJO DE CAMPO**

---

<sup>56</sup> Rodríguez, G, Flores, J, García, E: “*Metodología de la Investigación Cualitativa*”, ED. Aljibe, Madrid, 1999, Pp. 168.

<sup>57</sup> Rodríguez, G, Flores, J, García (1999) Op. Cit. Pp. 200.

<sup>58</sup> Krippendorff: “*Metodología de Análisis de Contenido*”, Paidós, Buenos Aires, 1990, Pp. 28.

La selección de personas que facilitan al investigador la información necesaria para comprender el significado y las actuaciones que se desarrollan en determinados contextos, tiene para la investigación cualitativa, características diferenciadoras. Como bien señala Rodríguez et. al (1999) este enfoque no se basa en el supuesto de que todos los miembros de una población dada tienen el mismo valor como fuente de información y por lo tanto la elección de uno de ellos es mera cuestión del azar. En este sentido la selección de casos dentro de la investigación cualitativa propone estrategias de selección que son deliberadas e intencionales.

A la luz de estos argumentos se establecieron una serie de criterios que debían cumplirse para seleccionar una muestra lo más heterogénea posible: Junto con entrevistar a sujetos de ambos sexos y pertenecientes a distintas ramas productivas se creyó además necesario indagar no sólo en la realidad de quienes han tenido la posibilidad de acceso al programa de FOSIS, sino también en la experiencia de un conjunto de “informantes claves”. Esta estrategia nos permitirá neutralizar los sesgos asociados a este programa y que tienen que ver con que el ascenso en los socio-económico de las unidades productivas se explique casi exclusivamente por el acceso a este programa, dándole así mayor relevancia a la acumulación de capital social y humano como factores determinantes en el tipo de informalidad que hoy se ejerza.

El trabajo de campo se realizó entre los meses de Mayo y Agosto de 2005. Se accedió a los primeros cinco entrevistados a través de los registros que posee la Fundación Solidaria “Trabajo para un Hermano” de aquellos sujetos que concluyeron el Programa de Reinserción Laboral del FOSIS el año 2004. Los siete entrevistados siguientes se escogieron también de acuerdo a los criterios de selección de la muestra pero a través de los registros que el mismo FOSIS Metropolitano tenía de aquellos sujetos que son considerados como “casos exitosos” de ese mismo programa en ese mismo año, es decir, sujetos que una vez terminado con los cursos impartidos pudieron aumentar sus ingresos en los seis meses posteriores de seguimiento. Esta información acerca de los ingresos nos permitió clasificar los casos a priori de acuerdo a las categorías de informales que estamos abordando (subsistencia, ac. simple y ampliada), sin embargo

igualmente se corroboró en terreno esta información, denotando que efectivamente habían quienes al momento de la entrevista estaban generando menos ingresos.

El programa de Reinserción Laboral tiene como objetivo incorporar al mercado de trabajo a personas cesantes y/o desocupadas, para lo cual se le entrega apoyo técnico y económico. No obstante es preciso destacar que la mayoría de los entrevistados ya habían emprendido la actividad económica independiente al momento en que fueron beneficiados por este programa, de modo que se pudieron extraer experiencias de personas que ingresaron al ámbito de la informalidad no como desempleados necesariamente<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> La única excepción es la de un mueblista (caso 11) quien emprendió la unidad productiva junto con su hermano cuando obtuvieron este beneficio. Sin embargo cabe señalar que estos sujetos no se incorporaron al ámbito de la informalidad como desempleados, sino que se retiraron del sector formal para instalar su negocio.



## Capítulo 5: Interpretación de Resultados

### 5.1- Las características socio-demográficas de la Muestra

Pese a que la edad no constituyó un requisito relevante para la selección de la muestra – ya que solamente se delimitó un rango general etáreo de entre 30 y 60 años - se pudo entrevistar en cada categoría a sujetos heterogéneos respecto a este criterio, de modo que fue posible extraer experiencias asociadas a distintos períodos en los cuales se iban desarrollando por un lado los modelos de desarrollo, y por otro las diferentes fases del ciclo económico: De esta manera la entrada y avance en la trayectoria laboral se pudo explicar y analizar correctamente atendiendo a estos distintos procesos. La mayoría de los entrevistados están casados y quienes se encuentran solteros igualmente tienen hijos o familiares a los cuales mantener, siendo en todos los casos las entradas de dinero generadas por estos sujetos el ingreso principal de sus hogares.

**Cuadro 21: Resumen Entrevistas**

Caso	Sexo	Edad	Oficio	Estado Civil	Informante clave FOSIS /	Categoría de Informal	Comuna
1	Femenino	54	Amasandería-repostería	Casada	FOSIS	Subsistencia	Peñalolén
2	Femenino	36	Confecciones	Casada	FOSIS	Subsistencia	Peñalolén
3	Femenino	47	Peluquería	Casada	FOSIS	Subsistencia	Peñalolén
4	Masculino	35	Servicio Técnico	Casado	FOSIS	Subsistencia	Peñalolén
5	Masculino	30	Venta ambulante	Casado	I. clave	Subsistencia	Renca
6	Masculino	34	Cuidado y lavado de automóviles	Soltero	I. clave	Subsistencia	Pte. Alto
7	Femenino	43	Carrito	Casada	I. clave	Subsistencia	Macul
8	Femenino	54	Almacenera	Casada	FOSIS	Ac. Simple	La Cisterna
9	Femenino	45	Confecciones	Casada	FOSIS	Ac. Simple	Peñalolén

10	Masculino	44	Marroquinería	Casado	FOSIS	Ac. Simple	Peñalolén
11	Masculino	34	Mueblista	Soltero	FOSIS	Ac. Simple	Macul
12	Masculino	35	Gasfitería	Casado	I. clave	Ac. Simple	Macul
13	Masculino	59	Feriante	Soltero	I. clave	Ac. Simple	Pudahuel
14	Masculino	47	Albañil	Casada	FOSIS	Ac. Simple	Peñalolén
15	Masculino	33	Banquetería	Casado	FOSIS	Ac. Ampliada	Macul
16	Femenino	31	Tatuajes	Soltera	FOSIS	Ac. Ampliada	Santiago
17	Femenino	42	Confecciones	Soltera	FOSIS	Ac. Ampliada	Recoleta
18	Masculino	51	Artesanía	Casado	FOSIS	Ac. Ampliada	Recoleta
19	Femenino	30	Almacenera	Soltera	FOSIS	Ac. Ampliada	Peñalolén
20	Masculino	35	Servicio Técnico	Casado	I. clave	Ac. Ampliada	Macul
21	Masculino	60	Compra y venta	Casado	I. clave	Ac. Ampliada	Ñuñoa

Como se observa se recogió la experiencia de 10 mujeres y 11 hombres que viven en a las comunas de Peñalolén, Pte. Alto, Macul, La Cisterna, Pudahuel, Renca, Santiago, Recoleta y Ñuñoa, de los cuales 7 son informantes claves y 14 beneficiarios FOSIS.

## 5.2- El Capital humano, desarrollo de oficios y competencias adquiridas

Definitivamente el capital humano es un factor de suma importancia y de gran incidencia en lo que respecta la posibilidad de emprender con éxito actividades económicas autónomas. Como era de esperarse a través de esta investigación se pudieron patentar importantes diferencias en cuanto a escolaridad y competencias que tienen los trabajadores informales de subsistencia, de acumulación simple y ampliada.

- Escolaridad

Prácticamente la totalidad de los informales de subsistencia no pudieron terminar su enseñanza básica, encontrándonos además con la cruda realidad de José, un cuidador de autos que jamás pudo acceder a la escuela pues su madre murió cuando él era pequeño y su padre sufría de alcoholismo, quedando en un estado de pleno abandono.

*“... Es que yo nunca fui a la escuela... porque mi mamá falleció cuando yo tenía como 5 años, mi papá era bueno para el trago y quedé solo, y de ahí empecé a vagar por las calles, a robar... ya después me metí en la droga...” (Caso 6)*

En oposición a esta dura realidad, casi la totalidad de los trabajadores de acumulación ampliada lograron terminar con su enseñanza media. Es más cuatro de ellos tuvieron la posibilidad de estudiar en colegios técnicos (casos 15, 16 y 20) lo que les permitió

desarrollar un oficio en términos más profesionales. La única excepción es la de Carolina (caso 19) quien cursó hasta tercero medio pues quedó embarazada.

En una situación intermedia entre ambas categorías los trabajadores de acumulación simple presentan niveles de escolaridad muy dispares: Sólo uno de los entrevistados pudo terminar el colegio (caso 9), mientras que del resto, la mitad posee la enseñanza básica incompleta y la otra no logró terminar con los estudios de enseñanza media.

La mayoría de los trabajadores informales que abandonaron el sistema educativo señalan haberlo hecho no por su propia voluntad, sino por vivir en el contexto de una situación familiar marcada por la extrema pobreza: La gran cantidad de hermanos y las crecientes necesidades, en oposición a los bajos ingresos percibidos por sus padres, los obligó a incorporarse al mundo laboral tempranamente, dejando la escuela y comenzando a aportar de esta manera con los crecientes gastos del hogar.

*“Es que tuve que salir a trabajar, por necesidad, yo era muy pobre y tenía que aportar con los gastos de mi casa... tenía que ayudar a mis hermanos, alimentarlos” (Caso 7)*

*“Lo que pasa es que la situación económica... incluso en el trabajo terminé mi séptimo, porque antes era hasta sexto... tuve que salir a trabajar y ahí dejé el colegio” (Caso 8)*

*“Es que me era difícil estudiar, estudié y trabajé un tiempo para ayudar a mi familia, pero ya después me aburrí y dejé los estudios no más” (Caso 4)*

Algunos sujetos de mayor edad pertenecientes a la categoría de acumulación simple declaran que abandonaron voluntariamente el sistema educativo para también incorporarse al ámbito laboral. No obstante su motivación para comenzar a trabajar no estuvo dada por la necesidad de mejorar las condiciones de vida de su familia de origen, sino por las ansias de alcanzar independencia económica respecto de los padres, los que a su vez antiguamente, valoraban mucho más el hecho de que sus hijos comenzaran a trabajar antes que terminasen con sus estudios. Efectivamente estos sujetos se incorporaban a los mercados de trabajo a fines de los sesenta, cuando no se le daba la preponderancia que hoy se le otorga al factor educación como una de las claves para ingresar a este mercado y acceder a empleos de mejor calidad.

*“...Porque me interesó trabajar... por ahí por los años sesenta ya habían posibilidades de trabajo, no era que me lo exigieran mis padres pero a uno le empiezan a entrar las cosas*

*propias como joven... más que la necesidad económica era la necesidad personal de tener uno sus propias cosas, comprarse lo que uno quiere... y además que era de extracción obrera y ahí siempre hubo empleo... Eso no pasa en la generación de ahora porque los matrimonios jóvenes hacen más esfuerzo para darles educación a sus hijos... porque antes cuando los padres mandaban a trabajar a sus hijos se sentían más satisfechos con la plata, con el aporte que uno hacía para la casa...” (Caso 13)*

*“...Porque igual habían necesidades en la casa pero no era tampoco pa tanto... pero pa los papas siempre era mejor que uno aportara a que terminara el colegio, a parte que yo repetí y no me gustaba... prefería ganar mis propios pesos...” (Caso 10)*

- Desarrollo de oficios

En lo que respectan los mecanismos por los cuales se han desarrollado oficios también encontramos diferencias marcadas entre las categorías de informales. Por ejemplo prácticamente la mayoría de los trabajadores de subsistencia y acumulación simple han adquirido su oficio a través de vías informales de aprendizaje, es decir por medio de otros sujetos (familiares principalmente) que les han enseñado determinadas técnicas, o autodidactamente. Por el contrario los informales de acumulación ampliada han logrado acceder a instituciones formales para el aprendizaje de estos oficios, los cuales se han desarrollado en el contexto colegios técnicos o cursos de capacitación.

**Oficios Heredados:** La mayoría de los informales de subsistencia y de acumulación simple han heredado los oficios de sus padres y/o abuelos, quienes les han transmitido tanto sus conocimientos como la tecnología necesaria para realizar estas labores.

*“Lo que pasa es que mi mama siempre cosió y tenía sus máquinas... entonces después ella quedó viuda y tuvo que salir a trabajar a fuera y quede yo con las máquinas y siempre como que me gustaron... y ahí fue aprendiendo” (Caso 9)*

*“Yo primero empecé con albañilería... es que aprendí todo el rubro, yo lo único que no hago es la electricidad... todo me lo enseñó mi papa que es un súper buen maestro... (Caso 12)*

*“Lo único que sé es coser, porque mi abuelita tenía máquinas, ella me enseñó...” (Caso 2)*

Su perfeccionamiento se ha dado al interior de grandes fábricas, empresas o talleres, donde han podido poner en práctica estos conocimientos heredados y desarrollar determinadas habilidades que les son de mucha utilidad para emprender la actividad autónoma de hoy. Es el caso de la confeccionista, el marroquiner o el sujeto que

trabaja en la construcción, que una vez que ha aprendido a utilizar la maquinaria asociada a su rubro instala una pequeña unidad productiva con la tecnología heredada.

**Potencialización de destrezas domésticas:** Otro mecanismo de adquisición de oficios, y que se da entre las mujeres de subsistencia, es la del aprovechamiento de ciertas destrezas que en el espacio cotidiano y a lo largo de la vida se han desarrollado, para convertirlas actualmente en una manera de generar recursos. Se trata de habilidades que se adquieren y desenvuelven en el contexto hogareño, tales como la repostería o la amasandería, labores propias de las dueñas de casa. Estas personas no requieren de una inversión previa en equipos para trabajar, ya que con sus conocimientos e instrumentos que poseen en el hogar pueden generar un ingreso.

*“La amasandería la aprendí sola, con la pura experiencia en la casa mía y la de mis patrones... a parte tantos años siendo dueña de casa que uno va aprendiendo con el tiempo...” (Caso 1)*

**Oficios que no requieren de grandes destrezas:** Dentro la informalidad encontramos ocupaciones que en realidad no necesitan de la adquisición de grandes conocimientos para poder ejecutarlas. Se trata principalmente de las labores que se realizan en la vía pública y/o aquellas ligadas a la rama de comercio. Si bien muchos de estos sujetos no han tenido la posibilidad de desarrollar un oficio hay también quienes sí han adquirido alguno, sin embargo no han continuado ejecutándolo por diferentes razones: En el caso de José (caso 6) no se ha accedido a buscar empleo en el sector formal ya que posee antecedentes delictuales, mientras que Héctor (caso 13) no ha continuado en su rubro pues las fábricas se tecnificaron prescindiendo de fuerza de trabajo.

*“Yo aprendí lo que es muebles cuando estuve ahí en rehabilitación, pero después no busqué trabajo porque mis papeles están manchados...” (Caso 6)*

*“Cuando regresé de Bulgaria estuve trabajando de cartero un tiempo, y después ya me metí de comerciante a las ferias libres porque la empresa del vidrio se tecnificó y ya no necesitaron grandes cantidades de mano de obra como antes...” (Caso 13)*

**Aprendices:** En la categoría de acumulación simple se patenta un mecanismo bastante antiguo en la adquisición de oficios y que se relaciona con la incorporación de un sujeto a un taller o a una empresa en calidad de “aprendiz”. El principal transmisor

de los conocimientos asociados al oficio en primera instancia es el jefe del establecimiento, quien durante las primeras semanas se encarga de instruir al aprendiz en las técnicas más básicas del rubro. Pasado este tiempo recién se le delegan responsabilidades asociadas a la producción, obteniendo no obstante el apoyo de sus compañeros de trabajo para poder cumplirlas. A los tres meses aproximadamente y de acuerdo al nivel de destrezas adquiridas, estos sujetos son contratados finalmente y se quedan trabajando en la empresa, constructora o taller que los acogió como aprendices. Es por tanto recién en esta instancia que acceden – en algunos casos – al contrato de trabajo escrito y a los beneficios sociales que éste conlleva, percibiendo un salario fijo, ya que como aprendices sólo se les asignaba un bono de dinero mensual que era relativo y que dependía de la cantidad de trabajo realizado en el mes.

*“Sí, entré de aprendiz... es que yo trabajaba de chofer en esa mueblería... entonces durante el tiempo libre que tenía en esa empresa donde trabajaba miraba y aprendía... y ahí me quedé finalmente aprendiendo lo de los muebles... entonces después de que aprendí todo mi jefe dijo que yo me quedara porque yo le pegaba a la cuestión... había aprendido harto” (Caso 11)*

**Adquisición formal de conocimientos:** En contraste con la realidad de los informales de subsistencia y acumulación simple, los trabajadores de acumulación ampliada han aprendido sus oficios gracias a conocimientos adquiridos en el contexto de escuelas técnicas o cursos de capacitación impartidos tanto en empresas donde los entrevistados alguna vez trabajaron - donde ejercían un oficio distinto al nuevo que han adquirido<sup>60</sup> - como en instituciones públicas tales como las Municipalidades. Se da de esta manera una adquisición más bien formal de conocimientos, totalmente distinta a las vías informales de aprendizaje utilizadas por el resto de los trabajadores.

*“Yo estudié electromecánica, porque en ese tiempo se hacía el quinto medio” (Caso 20)*

*“Aprendí lo que hago ahora con el curso de manipulación de alimentos que hice en el Kentucky Fried Chicken...” (Caso 15)*

*“Estudie corte y confección en el CCIMA de Recoleta... es un centro de capacitación de las mujeres de Recoleta... accedí a ellos por medio de la Municipalidad...” (Caso 17)*

---

<sup>60</sup> Sólo el caso 15 único que posee dos oficios

La única excepción dentro de la categoría de subsistencia es la de María Elena, quien emprendió sus estudios de peluquera en un curso impartido por la Municipalidad, perfeccionándose más tarde en otro dictado en una peluquería de renombre.

*“..Y me dijo – su vecina – “oye porque no vas a estudiar peluquería en la Municipalidad de La Reina que estaban dando cursos de peluquería” y ahí fui....después empezamos a buscar una academia y lo hicimos acá arriba donde el Nano que es una peluquería grande que hay allá y que ya tiene de todo...” (Caso 3).*

Cabe señalar además que los informales de acumulación ampliada le atribuyen una gran importancia a la necesidad de ir aprendiendo cada día cosas nuevas acerca del oficio que realizan. Es necesario destacar no obstante que los mecanismos utilizados por estos sujetos para ir perfeccionándose no corresponden a mecanismos formales de aprendizaje, sino que refieren a modos informales de adquisición de conocimientos. Pese a ello esta estrategia sin duda les permite mantenerse vigentes en el oficio que realizan, lo que a su vez viabiliza la posibilidad de ofrecer productos y/o servicios de calidad a un mercado, que al menos en determinados rubros, es altamente competitivo.

*“He aprendido a distinguir las distintas telas, porque tu tienes que aprender en este rubro... porque si alguien te pregunta que tela es uno no tiene idea, y esas cosas hay que estar como todos los días fijándose en lo que sale nuevo...por eso voy, miro y pregunto” (Caso 17)*

*“Tu tienes que ir complementándote respecto al rubro que vas desarrollando... porque si sabes reparar solamente lavadoras, centrifugas no llegas a ninguna parte, porque en las casas también hay un refrigerador y el cliente siempre te dice “sabes que tengo el refrigerador malo, ¿me lo puede ver?” hay que saber de todo... yo aprendí mirando a mis compañeros” (Caso 20)*

*“Me preocupo siempre de aprender, tengo 100 revistas de cocina que las leo, libros, porque me gusta informarme, me meto a Internet...” (Caso 15)*

Dentro de esta categoría y en lo que respecta esta manera más bien informal de instrucción nos encontramos con la realidad de Miguel, un artesano que ha aprendido su oficio prácticamente en solitario, ya sea a través de otros sujetos que le enseñaron algunas técnicas cuando trabajó en la calle o por medio de libros que ha comprado en las ferias libres. Quizás sea esta la muestra más fehaciente respecto a que en determinados rubros el éxito también puede alcanzarse pese haber adquirido conocimientos informalmente, pues allí lo que más vale son los años de experiencia.

*“El oficio se aprende en la calle... empezamos a hacer cerámica y ese fue un curso autodidacta que tomé, me compré un libraco, lo leí y fabrique el horno e hicimos un taller que nos duró varios años...” (Caso 18)*

Algo parecido sucede con los trabajadores de la construcción, quienes señalan que el hecho de no haber completado sus estudios no ha sido un obstáculo para encontrar empleo, porque en su rubro lo que más se valora es la trayectoria y la práctica.

*“No, lo que pasa es que acá vale más la experiencia, la trayectoria, la experiencia laboral... pero si tiro un currículum para trabajar en otra cosa obvio que voy a tener problemas” (Caso 12)*

- Los cursos de capacitación en la vida laboral de los informales

Un factor clave para adherirse a un programa de capacitación está dado por la posibilidad de acceder a redes sociales que nos permitan obtener información respecto de éstos. Producto de que estas redes son más escasas a medida que se desciende en la escala social (Espinoza, 2001) era de esperarse que los trabajadores de subsistencia y acumulación simple presentasen menos posibilidades de adherirse a estos cursos en comparación con los de acumulación ampliada. Exceptuando el curso que brinda ayuda técnica impartido por FOSIS, dos informales de subsistencia lograron acceder a otro programa de capacitación (caso 1 y 3); de los siete entrevistados de acumulación simple sólo uno logró hacerlo (Caso 13), mientras que prácticamente la totalidad de los de acumulación ampliada han tenido esta posibilidad. La única excepción dentro de esta categoría es la de Miguel, quien pese a no haber podido acceder a un mecanismo formal para el aprendizaje o perfeccionamiento de su oficio, ha sido solicitado por varios organismos para que sea él mismo quien dicte los cursos.

Los programas de capacitación en los cuales los entrevistados han participado han sido en su mayoría impartidos por Municipalidades, empresas en las cuales anteriormente trabajaron, Universidades o Fundaciones cuyo objetivo primordial se orienta hacia la superación de la pobreza. Éstos pueden ser clasificados:

**Cursos orientados al desarrollo y/o perfeccionamiento de oficios:** A este tipo de capacitación es a la que se ha tenido un mayor acceso. Su utilidad en la vida laboral de



los informales ha sido evidente, ya que gracias a estos cursos hay quienes han podido desarrollar un oficio e incorporarse al mundo del trabajo con mejores herramientas en lo que respecta capital humano. Para otros por el contrario éstos les han permitido perfeccionarse en el oficio que ya realizan, notando que con estos nuevos conocimientos han podido mejorar notablemente la calidad de sus productos.

*“Claro po, si yo por medio del curso de la Municipalidad pude aprender peluquería, si no es así como así la cosa de la peluquería, no es llegar y cortar el pelo, tu tienes que aprender... yo antes no sabía nada de nada” (Caso 3)*

*“Si- le sirvieron los cursos - porque siempre me costó cortar, yo antes no sabía cortar a medida, solamente cortaba por el molde, y en el curso del CCIMA aprendí justamente lo que yo no sabía, a hacer los moldes y a trabajar a medida...” (Caso 17)*

**Cursos que han fortalecido la experiencia de ser microempresario:** Se trata de programas de capacitación en computación o contabilidad dictados por Universidades o Municipalidades y que permiten fortalecer la experiencia de ser microempresario. Cabe destacar además la existencia de cursos que han sido impartidos en empresas donde anteriormente los informales han trabajado, orientados a mejorar la atención al cliente y que indirectamente han contribuido con la actividad que hoy ejercen.

*“Igual yo sabía antes de computación y de contabilidad y esas cosas, pero nunca está demás aprender algo más, porque a partir de ahí tu llevas la contabilidad o manejas el computador más profesionalmente y eso se nota después en lo que haces...” (Caso 16)*

*“En el supermercado tuve uno. Me gané un diploma. Era de atención al cliente, igual ahí aprendí hartito y sin querer me ayudó pa lo que hago ahora po...” (Caso 3)*

**Cursos orientados al desarrollo personal:** Trabajadores de ac. ampliada han tenido la posibilidad de acceder a cursos orientados al desarrollo personal, demostrando que éstos estimularon con creces su capacidad emprendedora. Los sujetos se han adherido a estos programas gracias a la información que ellos mismos han logrado obtener en las Municipalidades: Recordemos que este tipo de informales le atribuyen gran importancia a la necesidad de ir perfeccionándose, de modo que es recurrente que ellos se dirijan a estas instituciones en busca de oportunidades de capacitación.

*“Tuve uno de desarrollo personal, fue en un proyecto que hizo la fundación PRODEMU, ese fue súper bueno porque te enseñan como a valorarte a ti más como persona, empezai a creer como más en ti, a querer superarte...” (Caso 19)*

**Cursos orientados a fortalecer la experiencia sindical:** Ha sido solamente Héctor quien, gracias a su activa y prolongada participación en la Central Autónoma de Trabajadores, ha podido capacitarse en temas de economía política y legislación laboral. Declara que estos cursos le han sido de mucha utilidad tanto para su desarrollo personal como para administrar mejor los recursos dentro de una empresa.

*“Si pues, para la formación de uno como persona... tenía temas de economía política entonces ahí uno aprende a ver como puede aprovechar más el espacio, el tiempo, y puede rendir más productivamente, la relación familiar, la orientación de la familia, para que sea todo un aporte a la familia....” (Caso 13)*

**El caso específico del Programa de Reinserción Laboral FOSIS:** Para describir y analizar el aporte que ha realizado este programa a la vida laboral de los sujetos se debe hacer una distinción entre el capital en dinero que éste ofrece, y su utilización, y la aportación que ha significado para los informales el curso que brinda ayuda técnica.

La mayoría de los beneficiarios han adquirido materiales y tecnología con este capital; algunos de acumulación simple lo ha utilizado para acondicionar un espacio especial para el desarrollo de su actividad dentro del hogar, mientras que otros de acumulación ampliada lo usaron para soliviantar mermas o quiebras, comprando materiales para emprender nuevamente con el negocio. Es preciso destacar además que si bien la mayoría de los entrevistados ha podido aumentar sus ingresos gracias al aporte que les ha brindado este programa, es sólo Irma (caso 8) quien ha logrado ascender y traspasar los límites de una categoría de informalidad a otra. Esta aclaración es de suma relevancia para nuestra investigación, ya que con este dato eliminamos los sesgos asociados al programa, lo que por ende nos permite darle preponderancia a los otros factores que inciden en la posibilidad de emprender con éxito las actividades económicas de tipo independiente (capital social, humano, trayectorias etc.)

*“Pude comprar materiales, cosas que me hacían falta y que todo el que se dedica a esto debiera tener” (caso 4)*

*“Con lo del FOSIS pude consolidarme, ese fue el empujón que me dieron... fue importante... puse el negocio, la cerámica, todo, antes vendía poquito en el living, acá...” (Caso 8)*

*“Si, es que con eso pude salir de nuevo adelante porque tuvimos una quiebra... fue muy importante la ayuda del FOSIS, estábamos en cero... (Caso 16)*

En segundo lugar y en lo que atañe el curso de capacitación que ofrece ayuda técnica lo que se trata de hacer principalmente es inculcar en los individuos una cultura empresarial, enseñándoles a fijar precios tomando en cuenta todos los costos que implica la producción y cómo llevar un sistema de contabilidad que haga posible realizar un balance mensual. Los informales de subsistencia y acumulación simple declaran que este curso fue de fundamental ayuda, ya que antes de realizarlo no llevaban una contabilidad completa de lo que implicaban las entradas y salidas de dinero del negocio, teniendo ahora por ende un control más efectivo sobre estos flujos.

*“Y eso es lo que llevamos en las cuentas....pero lo llevamos desde que estamos en el programa del FOSIS porque antes no lo hacíamos y era más complicado porque no nos acordábamos de cuanto habíamos gastado en tal material o cosas así...” (Caso 10)*

*“Antes igual tenía un cuaderno donde anotaba todo, pero igual estaba desordenado y había veces en que las cuentas no me cuadraban” (Caso 4)*

No obstante dentro de estas mismas categorías de informales también hay quienes señalan que el sistema de fijación de precios enseñado por el FOSIS no es de mucha utilidad, ya que muchas veces la mano de obra que implica la elaboración de un bien o de un servicio no puede ser cobrada debidamente, pues ello encarece el costo del producto, lo que merma la capacidad de competencia con las grandes empresas.

*“Yo nunca incluyo ni mi trabajo ni mi tiempo, porque en el medio de la feria no podríamos competir... por ejemplo un pantalón uno lo compra a 1900 y lo vende a 2 mil y tanto, y a mi de costo me sale casi lo mismo... es que uno hace poca cantidad, porque si yo comprara tela al por mayor, por darte un ejemplo unos veinte o treinta rollos de tela yo podría abaratar costos, pero yo compro por kilos entonces ahí está... la dificultad de uno es que uno no puede competir con los grandes...” (Caso 9)*

Dentro de la categoría de acumulación ampliada sucede algo distinto. Para algunos el curso de FOSIS no fue de mucha utilidad, ya que varios sujetos al momento de acceder a este programa ya sabían cómo llevar un sistema contabilidad, y por los años

de experiencia, ya tenían algunas nociones acerca de cómo es que se debe administrar una microempresa. Pero para otros fue algo nuevo que pudieron aprender.

*“Pero la ayuda de verdad fue como la plata no más, porque como yo tenía negocio más o menos ya sabía las cosas que enseñaban de contabilidad y eso...” (Caso 16)*

*“A parte lo que es mi caso yo ya sabía más o menos lo que enseñaban en el curso, entonces no me sirvió para tanto” (Caso 15)*

*“Si obvio que el curso ha servido, porque antes era todo para el negocio, plata que ganaba era para el negocio entonces como que yo no me hacía mi sueldo y eso me enseñaron allá... uno tiene que saber cuanta plata saca, y tiene que saber hacerse de un sueldo también pa la luz y el agua...” (Caso 19)*

Cabe destacar además que dentro de esta categoría hay sujetos, que en base también a su mayor experiencia, cuestionan la calidad de los cursos que imparte este programa, ya que a su juicio éstos no son suficientes ni idóneos para inculcar en personas de baja instrucción educacional y cultural un verdadero espíritu empresarial.

*“Yo alegaba que como le pasaban plata a una persona que no sabe ni leer ni escribir, había que capacitarlo mucho más para que iniciara un negocio, porque había mucha gente que no sabía nada y un simple curso no bastaba para eso...” (Caso 15)*

Bajo este contexto es posible concluir que una de las grandes falencias que posee el Programa de Reinserción Laboral radica en la falta de información que se tiene de sus futuros beneficiarios en cuanto a nivel educacional, competencias adquiridas en las trayectorias laborales y la etapa de desarrollo en que se encuentra su unidad productiva. El conocimiento de la naturaleza de su población objetivo y de su patente heterogeneidad en cuanto a estos criterios sin duda que conduciría a la elaboración de programas diferenciados más idóneos, acordes a la realidad de cada beneficiario.

### **5.3- El Capital Social en las Trayectorias Laborales**

#### **5.3.1- La Entrada a los Mercados de Trabajo**

La edad promedio de entrada a los mercados de trabajo de los informales tanto de subsistencia como de acumulación simple es de 14 años, mientras que los trabajadores de acumulación ampliada se introdujeron más tardíamente al mundo laboral a los 16 años de edad promedio.

Los motivos por los cuales los entrevistados decidieron comenzar a trabajar pueden ser divididos en tres: En determinados casos la entrada a este mercado está dada por la necesidad de mejorar las condiciones de vida precaria que se viven en la familia de origen, razón por la cual también como vimos se abandona el sistema educacional. Este motivo predomina entre los informales de subsistencia y acumulación simple y es propia de quienes ingresaron a una edad temprana a los mercados laborales.

*“Yo era de una familia bien pobre, bien humilde... eso fue el año 68 más o menos que tuve que empezar a trabajar, llegue hasta la básica no más porque me salí del colegio (Caso 1)*

Para otros sujetos por el contrario la entrada al ámbito del trabajo está marcada por el matrimonio y por ende por la responsabilidad de tener una familia a la cual mantener, mientras que hay quienes comenzaron a trabajar motivados por la necesidad de alcanzar independencia económica respecto de los padres. Estos motivos son recurrentes entre los informales de acumulación ampliada y son propios de quienes ingresaron más tardíamente a los mercados de trabajo.

*“Lo que pasó es que me casé y tuve que salir a buscar trabajo, por eso fue” (Caso 18)*

*“Entré a trabajar porque siempre me gustó estar fuera de la casa y pagarme mis cosas, quería tener mi plata, siempre me gustó el comercio, me gusta la plata...” (Caso 16)*

Por otra parte se debe destacar que no existen diferencias en cuanto a los mecanismos o estrategias utilizadas por los entrevistados para buscar su primer empleo. Estos sujetos se limitaron a contactar a familiares o amigos del barrio para que los ayudasen a buscar trabajo, ya que antes de su ingreso a los mercados laborales no tenían acceso a una estructura amplia de contactos. De hecho es solamente avanzada la carrera laboral que algunos de estos individuos pudieron expandir y consolidar su acceso a redes sociales que les facilitasen la búsqueda de mejores empleos, teniendo recién en este momento la posibilidad de obtener la ayuda de contactos asociados a “lazos débiles”, los cuales ofrecen información más rica y variada (Granovetter, 1995).

*“Yo cuando necesité trabajar le dije a mis tíos que son ellos los que trabajan en la familia y por ahí salieron las posibilidades” (Caso 5)*

*“Porque mi mamá y mi tía trabajaban allá... por eso yo entré ahí a cortar hilachas y a coser...”*  
(Caso 9)

*“Por intermedio de un amigo que estaba trabajando ahí – encontró empleo - y como vivía cerca de acá yo le pregunté si sabía de algo y me dijo que fuéramos”* (Caso 20)

No obstante también encontramos – aunque en menor medida – a individuos que buscaron y consiguieron su primer trabajo a través de avisos publicados en medios de comunicación, lo que denota una mayor independencia de estas personas en relación a sus redes sociales más inmediatas, las cuales en muchas ocasiones contienen información limitada para facilitar el acceso al mundo laboral.

*“Ese trabajo lo busqué en los avisos que ponen en el supermercado, en el Unimarc, ahí siempre hay un tablero donde pinchan avisos y decía “se necesitaban niñas escolares para limpiar la vitrina”, era para eso... en todo caso ya había buscado en el diario pero no salía na”* (Caso 16)

### El Primer Trabajo

Las características del primer empleo al cual los entrevistados accedieron dependen esencialmente del momento histórico específico en que ellos iniciaron su carrera laboral. Como es sabido en determinados períodos predominan ciertas actividades económicas y existe además una manera preponderante de organización de la producción que incide en la configuración de una específica estructura ocupacional. Por esta razón las generaciones de mayor edad que se incorporaron al mercado de trabajo en el contexto de la década de los sesenta o setenta vieron más restringidas sus oportunidades de empleo, a lo que le sumaba el obstáculo que provoca en la búsqueda de trabajo el hecho de tener un bajo nivel educacional. De esta manera fue como las mujeres de mayor edad entrevistadas se incorporaron a este mercado como empleadas domésticas o como operarias de grandes fábricas textiles, mientras que los hombres lo hicieron como obreros también en el rubro textil, el vidrio o la construcción. La única excepción es la del caso 21, quien pese a buscar su primer empleo en el contexto de lazos fuertes, dentro de éste se encontraba un familiar que tenía una posición elevada en una empresa del sector privado lo que, sumado a su mayor nivel educativo, le permitió incorporarse como vendedor en la misma.

A diferencia de ello los sujetos de menor edad que se incorporaron al mercado laboral en la década de los ochenta y noventa encontraron una oferta más amplia de puestos de trabajo, incorporándose a este mercado principalmente como vendedores, supervisores o empaquetadores. Hay quienes no obstante heredaron los oficios de sus padres y/o abuelos, de modo que comenzaron a trabajar ejerciendo aquel oficio en fábricas o talleres pertenecientes a la rama de producción (textiles, marroquinería).

En general los primeros empleos a los cuales nuestros entrevistados tuvieron acceso fueron de mala calidad en cuanto a jornada laboral y/o sueldos y/o seguridad social. Este acceso a puestos de trabajo de tipo precario se explica por el bajo nivel educativo que presentan los sujetos al momento que emprenden su carrera laboral. No obstante es preciso destacar que los trabajadores de acumulación ampliada – a diferencia del resto de los informales - pese a comenzar a trabajar continuaron estudiando, de modo que al momento de acceder al segundo o tercer empleo ya contaban con más recursos educativos como para insertarse de mejor manera en el mercado de trabajo. Quienes dentro de esta categoría tuvieron acceso a un primer empleo de buena calidad (caso 18 y 21) en cuanto a sueldos, jornada y seguridad social son quienes justamente ingresan a este mercado más tardíamente, con una mayor educación y motivados por la necesidad de tener una familia que mantener pues ya habían conformado un hogar.

Cabe señalar que a parte de la educación otro de los factores que incide en la posibilidad de emprender el camino laboral ejerciendo un empleo de buena calidad – al menos en lo que respecta la seguridad social – depende nuevamente del momento histórico específico en que los sujetos ingresan al mercado de trabajo. Por ejemplo los sujetos de mayor edad tuvieron acceso a un empleo de mejor calidad pues iniciaron su vida laboral en un contexto en el cual el trabajo asalariado, protegido y estable era la categoría de trabajo predominante, mientras que los más jóvenes se incorporaron a este mercado en la década de los ochenta o noventa, cuando ya se había impuesto un modelo de contratación flexible que vendría a deteriorar las condiciones de empleo.

### **5.3.2- Permanencia, Estabilidad y Cambios en el empleo**

Las trayectorias laborales de los informales de subsistencia se componen de una mayor cantidad de empleos en comparación con las de los informales con capacidad de acumulación (5 v/s 4 empleos en promedio). Generalmente esta presencia de una mayor cantidad de empleos se asocia a una mayor inestabilidad de las trayectorias, rasgo que no obstante podemos encontrar en los itinerarios de algunos informales tanto de subsistencia como en otros de acumulación simple y ampliada. La diferencia entre ellos radica en los motivos por los cuales sus historias laborales se conforman por un mayor número de experiencias de trabajo: Por ejemplo los informales de subsistencia tienen casi siempre magras oportunidades laborales y los empleos a los cuales acceden son de corta duración, lo que los obliga tanto a cambiarse de trabajo como de ocupación constantemente (pues hay quienes no han adquirido un oficio). A diferencia de ello las trayectorias inestables de los informales con capacidad acumulativa obedecen a una necesidad por parte de éstos de estar buscando siempre mejores oportunidades laborales, lo que pueden hacer perfectamente, ya que poseen una red de contactos más extensa que les permite realizar esta búsqueda mientras continúan trabajando, o simplemente hay ocasiones en que les llega información accidental acerca de mejores posibilidades laborales<sup>61</sup>. No obstante en términos generales la permanencia promedio en cada empleo es mayor en los informales con capacidad de acumulación que en la de los de subsistencia (5 años v/s 3 años).

Mirado desde el punto de vista de género las trayectorias de los varones son más inestables que las de las mujeres, pues pareciera que éstas optan por la estabilidad en el trabajo antes que por la necesidad de estar buscando siempre mejores oportunidades laborales: Sus itinerarios se componen de una menor cantidad de empleos que la de los varones y además presentan en promedio más de años de permanencia en éstos (4 años v/s 2 años en los hombres). Sin embargo cabe señalar que esta mayor estabilidad medida desde el punto de vista de la cantidad de empleos que presentan los itinerarios femeninos es relativa, ya que como veremos en la próxima sección sus historias laborales son bastante discontinuas pues en general están marcadas por períodos largos de inactividad. Esta situación afecta

---

<sup>61</sup> Esta situación pese a darse en la realidad de trabajadores informales de acumulación simple y ampliada es más frecuente entre estos últimos.



principalmente a las mujeres de subsistencia, las que no logran conciliar su rol de madre con su rol laboral, optando siempre en este sentido por el cuidado de los hijos.

El momento en que los entrevistados permanecen una mayor cantidad de tiempo en un determinado empleo coincide con los períodos de auge económico y de bajo desempleo a nivel nacional. La prosperidad de la economía por ende es un factor que incide en la posibilidad de mantenerse ocupado en un mismo puesto de trabajo pese a la orientación de algunos sujetos de estar siempre en busca de mejores oportunidades.

Otras de las razones por la cuales un trabajo se mantiene, se mejora e incluso se pierde depende de la dinámica de las relaciones entre el trabajador y sus compañeros y de la capacidad que se tiene para manejar conflictos (Espinoza, 2001). La mayoría de los entrevistados reconocen que el motivo por el cual permanecieron una mayor cantidad de tiempo en un empleo y no en otro radicó en la buena relación que lograron establecer con sus pares, generando incluso en tales ocasiones un sentimiento de pertenencia e identidad respecto del lugar de trabajo. Sin embargo es sólo en el caso de algunos informales de acumulación ampliada que este hecho constituyó un factor que les permitió ascender de posición al interior de la empresa.

*“Yo me llevaba súper bien con mis compañeros y jefes... incluso yo en ese trabajo – en el que permaneció más tiempo - empecé siendo una más del montón pero después me designaron a la cabeza de todo... porque me decían “oye tú, es que tu eres la que sabe”...” (Caso 17)*

No obstante también hay quienes pese a mantenerse bastantes años en un mismo empleo han sido despedidos por algún tipo de conflicto. La amistad con compañeros y la cercanía con los jefes en este sentido no bastaron y pesó más la incapacidad que se tuvo para resolver con éxito las situaciones conflictivas que allí se generaron.

*“Me jodieron, porque como en toda empresa hay mucha envidia... igual yo me llevaba re bien con todos pero siempre hay como alguien que te quiere joder y como yo estaba bien catalogado ahí, porque me pagaban bien y me habían subido el sueldo, me hicieron una trampa y me echaron” (Caso 12)*

Es preciso destacar sin embargo que en las trayectorias de los entrevistados el despido producto de la emergencia de un conflicto en el lugar de trabajo es poco frecuente y en general la salida de los empleos está dada por otros motivos:

**Malas condiciones Laborales:** El abandono de un empleo producto de las malas condiciones laborales es más recurrente entre los informales de subsistencia y en menor medida entre los informales con capacidad acumulativa. Esta conducta es casi siempre femenina, ya que generalmente las mujeres no tienen la responsabilidad de mantener a la familia y sus ingresos son un complemento a los ingresos que el marido genera. Hay quienes (caso 6) se retiran de los empleos también por las malas condiciones, pero además porque han caído en una fuerte degradación individual.

*“Claro por eso me fui porque me explotaban igual no duré mucho tampoco, fueron como cuatro meses” (Caso 2)*

*“Me salí porque era bien pesada la pega, había que andar cargando... cargando los sacos con la arena... yo me retiré solo, porque el sueldo no convenía...de verdad que era más fácil seguir robando, ya estaba acostumbrado por la cuestión de la droga tenía que robar” (Caso 6)*

**Información Accidental sobre Mejores Oportunidades:** En las trayectorias de todos los informales encontramos momentos en que éstos deciden abandonar un puesto de trabajo producto de que reciben información accidental acerca de mejores oportunidades laborales. La diferencia que existe entre los distintos tipos de informales radica en las vías por las cuales estos individuos obtienen esta información: Mientras los de subsistencia la adquieren a través de contactos asociados a lazos fuertes (familiares, vecinos) principalmente, los individuos con capacidad de acumulación la consiguen por medio de contactos asociados a lazos débiles (ex jefes, ex compañeros o amigos que han logrado ascender al interior de una empresa).

*“Me fui de ese trabajo porque un amigo me dijo que en la Muni necesitaban otro peoneta y me cambié porque iba a ganar más... pero a la final no era tanto más tampoco” (Caso 4)*

*“Lo que pasa es que por esos años... como el 95 más o menos mi vecino se puso con un puesto en la feria y necesitaba gente, entonces me fui con ellos” (Caso 5)*

*“Deje de trabajar porque me salió una posibilidad de trabajar de chofer. Igual yo ya estaba tratando de encontrar un mejor trabajo...me salí de ahí y entré a esta empresa externa... los*

*mismos representantes de las empresas que llegaban a vender al supermercado me avisaron de ese trabajo, porque yo ya los conocía de antes entonces me cambié porque me convenía más” (Caso 11)*

*“Mientras trabajaba en faenas para estas empresas grandes me llamó un ex jefe de Plaza Vespucio y me dijo ¿que estas haciendo? y yo le dije que estaba medio parado y me dijo que porque no me iba con él a trabajar y me pidió que le fuera a hacer un informe técnico... le hice el informe, me demoré todo un día y como a la semana después me llama que habían echado al electricista de la empresa y me habían dejado a mi y seguí trabajando con ellos” (Caso 15)*

Sin embargo la mayoría de las mujeres informales con capacidad acumulativa no siguen esta regla: Tanto sus estrategias para la búsqueda de empleo como la información accidental de mejores oportunidades laborales la obtienen de contactos asociados a lazos fuertes. Este hecho por tanto ratifica la tesis de Espinoza (2001) respecto a que mientras la estructura de contactos de los hombres se asocia al ámbito laboral, la de las mujeres se limita principalmente al contexto barrial y familiar.

*“Por amigas de mi tía llegué a trabajar al convento... ella me vio que estaba ahí más o menos no más y me fui al convento porque era mejor...” (Caso 8)*

*“Un día justo me encontré con una amiga de aquí del barrio y me dijo que ahí necesitaban una niña para atender mesas, entonces me entusiasme y dije “bueno” no tenía que pagar locomoción para ir y el sueldo era bueno... así que me cambié...” (Caso 19)*

**Motivos Circunstanciales:** En las trayectorias laborales de varios entrevistados encontramos momentos en que la salida del empleo está dada por motivos ajenos a situaciones de conflicto. Se trata de cierre de fábricas, fallecimiento de los patrones (en el caso de las empleadas domésticas), quiebras o despidos por reducción de personal. Este último motivo ha estado dado en reiteradas ocasiones por el hecho de que las grandes fábricas han optado por despedir a sus empleados directos para comenzar a externalizar la producción a través de la subcontratación de unidades productivas pequeñas. Como ya vimos esta estrategia la realizan las grandes empresas para ahorrarse importantes costos laborales y volverse más flexibles frente a la presencia de una demanda cada vez más inestable (Gálvez, 2001; Portes, 1994).

*“Es que redujeron personal porque empezaron a mandar a hacer las cosas a talleres más chicos, entonces ahí había cada vez menos trabajo y por eso decidí irme” (Caso 17)*

En términos generales se debe destacar que si bien existen tendencias claras respecto a los mecanismos por los cuales los sujetos consiguen y buscan empleos (los de subsistencia y las mujeres a través de contactos asociados a lazos fuertes principalmente y los varones con capacidad de acumulación por medio de contactos asociados a lazos débiles) la realidad es bastante matizada, ya que hay momentos en las trayectorias de estos sujetos que esta tendencia se invierte. Por ejemplo los varones con capacidad acumulativa recibieron la ayuda de personas con las cuales mantienen lazos fuertes al momento de entrada a los mercados de trabajo, cuando aún no lograban conformar una estructura de contactos sociales amplia y diversificada, mientras que la ayuda que alguna vez obtuvieron los informales de subsistencia y varias mujeres de individuos con los cuales sostenían lazos débiles, se produjo avanzada la carrera laboral, cuando estos sujetos ya habían permanecido largo tiempo en un empleo del cual emergió pasado el tiempo de allí tal contacto. A este respecto cabe señalar entonces que no hay duda respecto a que la posibilidad de acceder a estos contactos más ricos en información (lazos débiles) está dada por la mayor permanencia en el empleo y por las buenas relaciones que allí se lograron establecer.

El acceso a redes de relaciones sociales para la búsqueda de empleo también se complementa en todas las categorías con la pesquisa de información que otorgan los medios de comunicación acerca de oportunidades laborales. Hay quienes incluso deciden ir personalmente a las fábricas o a las empresas para dejar su currículum. En el caso de los informales de subsistencia y varias mujeres esta estrategia para la búsqueda de empleo se realiza con el fin de extender las posibilidades de trabajo, ya que la información que les proporcionan sus contactos asociados a lazos fuertes es bastante limitada. Por el contrario los varones con capacidad de acumulación acceden a estos medios cuando la relación con sus contactos inscritos en lazos débiles se ha debilitado pasado el tiempo, lo que les impide recurrir a ellos en busca de una oportunidad laboral. Este hecho demuestra que para estos sujetos la posibilidad de acceder a este tipo de contactos no es siempre la misma en su trayectoria de trabajo.

Bajo este contexto se devela por ende la importante *función* que posee el capital social en cuanto recurso para la acción que hace posible la consecución de fines – esta vez

la obtención de un trabajo - que de otro modo serían difíciles de conseguir (Coleman, 1990). Sin embargo no todos los informales le dan la misma importancia a la necesidad de tener una buena estructura de contactos sociales para conseguir un buen empleo: Las mujeres de subsistencia y acumulación simple por ejemplo le dan mucha más preponderancia a la necesidad de presentarse bien vestido y hablar bien antes que llevar recomendaciones de ex jefes a la hora de presentarse a una entrevista de trabajo, lo que devela que poseen una orientación a la movilidad social que se inscribe bajo la lógica de la integración (Márquez, 2002). Por el contrario las opiniones de la mayoría de los varones y de los sujetos de acumulación ampliada se albergan a la luz de la lógica estratégica o de la lógica de la subjetivación: Mientras los primeros le otorgan preponderancia a la necesidad de tener vigente las relaciones con ex jefes para que los puedan ayudar a buscar un nuevo empleo, los segundos destacan la necesidad de presentarse seguro al momento de la entrevista y tener claro el tipo y las características del trabajo que se desea realizar.

*“Depende de ti misma, de la seguridad, de la capacidad que tu le pongas a ese trabajo, depende del esfuerzo personal, porque si a ti te gusta te vas a ir destacando sin necesidad, pero si a ti no te gusta el trabajo lo vas a hacer por inercia... tienes que tener claro que es lo que te gusta hacer y que es lo que quieres hacer...” (Caso 17)*

*“Hay que presentarse bien, responder bien, bien arregladita, porque como la miran la tratan, y hablar bien, eso es lo importante” (Caso 8)*

#### **5.4- Los itinerarios ocupacionales y la relación laboral**

##### Itinerarios Ocupacionales

Tal como señala Freidin (1996) indagar en los itinerarios ocupacionales permite develar las ocupaciones recurrentes y la alternancia en la ocupación que han experimentado los sujetos de estudio en su historia de trabajo. Estos criterios nos permiten calificar a una trayectoria como “monótona” o con “alternancia ocupacional”. A continuación se caracterizan las trayectorias laborales de acuerdo a estos criterios, realizando una tipología de aquellas que presentan una alternancia en las ocupaciones.

**Trayectorias Monótonas:** Trayectorias laborales monótonas son aquellas que se componen por una misma ocupación, la que no obstante se ha puesto en práctica en distintas empresas, fábricas o talleres. Quienes presentan trayectorias de esta índole son sujetos que han podido desarrollar un oficio, incorporándose a los mercados de trabajo, avanzando en la carrera laboral y finalmente independizándose realizando este mismo. Se trata de itinerarios laborales que en ninguna de sus etapas presentan alternancia ocupacional y son propios de algunos trabajadores informales de subsistencia y acumulación simple que ejercen un oficio perteneciente a la rama de producción o servicios tales como las confecciones, la marroquinería o la construcción.

**Trayectorias de alternancia ocupacional baja:** Se trata de trayectorias laborales que se componen principalmente por un solo tipo de ocupación, la que deja de ejercerse al momento final de este recorrido (cuando los sujetos se independizan) o comienza a ejecutarse pasado los primeros cinco años de trabajo. El primer caso atañe a un grupo de mujeres pertenecientes a la categoría de subsistencia (más el caso 8 de acumulación simple) que han trabajado toda su vida como empleadas domésticas y que al momento de independizarse presentan una alternancia en la ocupación realizando otro oficio (amasanderas, almaceneras, vendedoras de comida). En general este cambio no ha significado una oportunidad real de trabajo, ya que como bien veremos su ingreso a la informalidad está marcada por una situación de emergencia económica al interior de sus familias. Además esta alternancia sólo a veces conlleva una mejora en las condiciones laborales en relación a sus empleos anteriores, mejora que atañe a menor carga laboral y/o mejores ingresos, ya que sólo una o dos veces en su historia de trabajo han podido acceder a la seguridad social.

En el segundo caso se trata de sujetos pertenecientes a las categorías de acumulación ampliada que se introducen en el mercado laboral ejerciendo una ocupación perteneciente al estrato manual asalariado (obreros) o al estrato no manual bajo (empaquetadores, vendedores). Sin embargo avanzado los primeros 4 años de su trayectoria se cambian de ocupación, pues paralelamente ya han aprendido formalmente un oficio el cual practicarán hasta el día de hoy. Esta alternancia está

dada por tanto por un aumento en el nivel educativo de los sujetos y por ende conlleva importantes mejoras en cuanto a condiciones laborales.

**Trayectorias de alternancia ocupacional media:** Se trata de trayectorias que presentan sólo dos cambios en la ocupación, siendo propias de algunos sujetos de acumulación simple y otros de acumulación ampliada (más el caso 3 de subsistencia). La primera alternancia se origina pasado los primeros años de trabajo y se produce porque los individuos visualizan como más conveniente esta segunda oportunidad de empleo. Ambas ocupaciones realizadas hasta ese momento principalmente pertenecen al estrato no manual bajo (reponedores de supermercado, garzones, choferes, supervisores, etc.). Luego – al igual que en el caso anterior de los trabajadores de acumulación ampliada – se produce una nueva alternancia pues comienzan a ejercer el oficio que han terminado de aprender paralelamente mientras trabajaban y que seguirán ejerciendo hasta el día de hoy. La diferencia no obstante que existe con el caso anterior radica en que este oficio se adquiere ya avanzada la carrera laboral, pero de igual manera este cambio en la ocupación se explica por un aumento del nivel educativo, lo que también redundará en una mejora en las condiciones de empleo. Cabe señalar que dentro de esta categoría encontramos además un caso especial - caso 15 – quien es el único dentro del grupo de entrevistados que ha podido desarrollar dos oficios, ambos adquiridos a través de vías formales de aprendizaje. De esta manera la primera alternancia en su trayectoria se produce cuando ya ha terminado de aprender el primero de sus oficios, mientras que la segunda tiene lugar obviamente cuando ya se ha instruido en el segundo y comienza a ejercerlo. Esta primera alternancia se produce – al igual que la de los otros sujetos - por un aumento en su nivel educativo, mientras que la segunda responde netamente a un deseo de ejercer una profesión distinta. Este nuevo cambio en la ocupación ha significado un mantenimiento en la calidad de las condiciones de trabajo respecto de los empleos que antes había ejercido

**Trayectorias de alternancia ocupacional múltiple:** Se trata de trayectorias laborales que presentan tres o más alternancias en la ocupación. Estos cambios se producen al comienzo, en el desarrollo y en la etapa final de la trayectoria de trabajo y es propia de los varones pertenecientes a la categoría de subsistencia (más el caso 13 de

acumulación simple). Algunos de estos sujetos no han adquirido ningún oficio, otros lo tienen pero como vimos no han podido ejercerlo por diferentes motivos, o simplemente han adquirido uno informalmente pero en la etapa más reciente de su trayectoria de trabajo (como independientes). Por esta razón registran una alternancia tanto en los puestos de trabajo como en la ocupación continuamente, las que no constituyen en general oportunidades reales de trabajo, pues casi siempre son empleos de corta duración y de mala calidad. Es sólo Héctor (caso 13) quien ha podido encontrar oportunidades laborales más estables gracias a los contactos que ha generado a través de su activa participación en la Central Autónoma de Trabajadores.

Bajo este contexto es posible deducir que la alternancia ocupacional no siempre se asocia a una mejora en las condiciones de trabajo ni constituye una oportunidad real de empleo. A medida que ascendemos en la escala social podemos observar que los cambios en la ocupación obedecen a una mejora en el nivel educativo de los entrevistados, mientras que si descendemos en esta misma escala la alternancia es producto de la inestabilidad de los empleos y de su corta duración.

### Relación Laboral

Aquí se intentan captar las diferentes relaciones sociales - que se dan en situaciones de trabajo - en las cuales han estado involucrados los trabajadores informales en su historia laboral. Estas pueden ser: Patrón, trabajador independiente, empleado u obrero, empleado de servicio doméstico o familiar sin remuneración (Freidin, 1996).

Cabe señalar que prácticamente la totalidad de nuestros entrevistados se han desempeñado como asalariados en el sector formal o como trabajadores de servicio doméstico (en el caso de varias mujeres de subsistencia) principalmente. Sin embargo existen algunas excepciones dentro de los informales de acumulación simple (caso 10) y los informales de subsistencia (caso 4 y 5), quienes además de haber trabajado en el sector formal de la economía se han empleado como asalariados al interior de microempresas familiares (talleres de marroquinería, puestos en la feria, etc.).



Son en realidad pocos los informales que han ejercido el trabajo por cuenta propia con anterioridad a la etapa actual de su trayectoria laboral. Por ejemplo dentro de la categoría de subsistencia encontramos un grupo de mujeres que ha realizado pequeñas tareas de manera independiente, las que no obstante a su juicio no pueden ser calificadas como “trabajo”, ya que se realizaron de forma esporádica durante un período de inactividad con el fin de obtener entradas extras para los gastos del hogar.

Dentro de esta categoría (más caso 13 de acumulación simple) hay quienes – varones en exclusiva – se han desempeñado anteriormente como trabajadores independientes, realizando esta ocupación también de manera intermitente en momentos en los cuales se encuentran en plena búsqueda de empleo. En estos casos se puede hablar de que la informalidad constituye – tal como lo habría señalado la OIT – un refugio a la cesantía, ya que es ejercida con el fin de asegurarse un ingreso mientras se esperan nuevas oportunidades de trabajo en el sector formal, no existiendo por ende una motivación por parte de ellos de seguir ejerciendo esta actividad en el futuro.

Dentro de la categoría de acumulación ampliada encontramos por el contrario un caso en el cual se ejerció el trabajo independiente de manera permanente: Se trata de Víctor (caso 15) quien como vimos tuvo la posibilidad de adquirir dos oficios, ejerciendo ambos de manera asalariada y de manera independiente en su historia laboral. La posibilidad de haber tenido de desarrollar el primero de ellos por cuenta propia sin duda que le significó conseguir una mayor experiencia respecto a como es que se debe administrar una microempresa, la cual le ha servido hoy en día cuando decide independizarse, pero esta vez, ejerciendo el segundo de sus oficios.

Dentro de esta misma categoría encontramos una situación distinta. Hay quienes, pese a no haber ejercido el trabajo por cuenta propia de manera permanente con anterioridad a la etapa actual de sus trayectorias de trabajo, combinaban el empleo asalariado ejecutado en el sector formal con la venta de productos cosméticos, de vestuario, comestibles o la prestación de servicios. Este hecho sin duda patenta que las ansias de extender nuestra capacidad de consumo potencia la informalidad – al menos en posiciones más elevadas de la escala social - ya que estos sujetos declaran

que con estas entradas adicionales de dinero lo que adquirían eran bienes de segunda necesidad. Este hallazgo ratifica las aportaciones de Montero (2003) respecto a que es bastante recurrente que el asalariado del sector formal en Chile ejerza paralelamente – aunque de manera ocasional – actividades ligadas al ámbito de la informalidad.

### **5.5- La Calidad de las Trayectorias Laborales**

Para determinar la calidad de las trayectorias laborales de los entrevistados se han decidido analizar tres puntos que dan cuenta de ello: Se trata de esclarecer que tan continua o discontinuas son las trayectorias de trabajo, ya que obviamente la discontinuidad implica un cese en la protección social del trabajador; se indaga en la exclusión económica al cual se han visto expuestos los entrevistados en sus trayectorias y por último se explora en las posibilidades que han tenido de acceder al contrato de trabajo y a los beneficios sociales que conlleva (exclusión institucional).

**Continuidad o discontinuidad de las Trayectorias:** En términos generales son los informales de subsistencia y algunos de acumulación simple los que presentan discontinuidad en las trayectorias, mientras que son los motivos por los cuales estas trayectorias se interrumpen lo que distingue la realidad de hombres y mujeres.

En el caso de las mujeres la salida del empleo se ha producido por causas netamente familiares y que refieren a la crianza de los hijos. A diferencia de las informales con capacidad de acumulación éstas no han podido conciliar su rol de madre con su rol laboral ya que no cuentan con una persona que les pueda cuidar a los niños (como las de ac. simple) o no poseen el dinero como para inscribirlos en un jardín infantil (como las de ac. ampliada). Estas mujeres han permanecido inactivas por períodos prolongados, momentos en los cuales no obstante han fabricado algunos productos y vendido a pequeñísima escala para contribuir con los gastos del hogar.

Existen dentro de esta categoría mujeres que también presentan trayectorias discontinuas, pero cuya entrada y salida del mercado laboral depende la situación de trabajo del cónyuge: En este sentido se reintegran a este mercado cuando sus maridos

enfrentan momentos de cesantía críticos, retirándose del empleo cuando éste ha logrado regularizar su situación. Hay ocasiones en que algunas de ellas deciden permanecer en el trabajo, sin embargo luego lo abandonan por las malas condiciones.

Por el contrario los varones ven interrumpidas sus trayectorias principalmente por momentos de desempleo y en otros casos por el servicio militar. Su reincorporación al mundo laboral como vimos depende de la información que le otorgan sus contactos asociados a lazos fuertes en el caso de los informales de subsistencia, o de aquella que les ofrecen sus contactos asociados a lazos débiles en el caso de los con capacidad de acumulación. Hay algunos de estos sujetos que estando cesantes desempeñaron ocupaciones esporádicas informales que constituyeron un refugio al desempleo, pues las abandonaron cuando lograron encontrar trabajo en el sector formal y siempre fueron visualizadas como una situación de empleo momentánea. Quizás sea esta situación la que explique que, aún estando en plena búsqueda de trabajo, ellos no se hayan sentido como conformando parte del grupo de cesantes.

*“Si po...ya ahí yo le había dicho a mi tío, el hermano de mi papa que me buscara algo ahí en la fábrica donde trabajaba él, de cualquiera cosa yo podía hacer cualquier cosa, pero no se dio na’ al final así que seguí cargando bolsos en la feria E: ¿pero en ese momento tu seguías cesante entonces? No po, si te digo que seguí cargando bolsos en la feria de allá de La Torres E: ¿pero seguiste buscando otro trabajo? claro pero igual pasaron meses hasta que encontré”. (Caso 4)*

Los períodos de desempleo de estos sujetos no siempre coinciden con épocas de crisis económica y bajo desempleo a nivel nacional, lo que devela las importantes inequidades con las cuales se reparten los frutos del progreso en períodos de auge.

**Exclusión Económica:** La inclusión – como estado opuesto al de exclusión - en el ámbito económico es definida por Ruiz-Tagle (2000) como el acceso al empleo y a un salario digno. Para medir exclusión en este ámbito se indagado en la opinión que los actores tienen de la relación que existe entre la carga de trabajo y los salarios que perciben en el contexto de cada empleo ejercido en el transcurso de las trayectorias.

El sentimiento de conformidad en la relación que existe entre salario y carga laboral en un empleo determinado coincide en el caso de los trabajadores de subsistencia y

acumulación simple con momentos en que han logrado permanecer una mayor cantidad de tiempo en un puesto de trabajo, situación que como ya fue patentada concuerda con los momentos de auge económico a nivel nacional. En el caso de los de subsistencia no obstante esta mayor permanencia se visualiza como un ascenso en la escala socioeconómica, pese a que los ingresos registrados son bastante similares a los que obtuvieron por sus trabajos anteriores en general y por aquellos que ejercieron en momentos de decadencia económica nacional. Por el contrario los trabajadores de acumulación simple efectivamente en momentos de auge económico registran un aumento en sus salarios en comparación con los percibidos por trabajos anteriores, al igual que los de acumulación ampliada, sin embargo estos últimos logran una mayor permanencia en el empleo en términos de tiempo en tales períodos.

A su vez la disconformidad de la relación existente entre salario y carga laboral coincide la mayoría de las veces con momentos recesivos de la economía nacional, cuando se ejercen empleos de menor duración. En estos períodos los informales de subsistencia reciben un sueldo similar a los que obtienen en momentos de auge económico, mientras que los con capacidad de acumulación efectivamente registran una merma en el salario en comparación con los obtenidos por trabajos anteriores. Sin embargo son nuevamente los trabajadores de acumulación ampliada los que logran en éstos períodos una mayor estabilidad en el empleo en comparación con el resto de los informales, la cual no obstante es menor a la que registran en períodos de auge.

Se puede concluir entonces que en momentos recesivos de la economía la exclusión social se intensifica a medida que descendemos en la escala social, mientras que los frutos del progreso en períodos de prosperidad son repartidos inequitativamente.

El siguiente cuadro resume la situación de los salarios y la permanencia en el empleo de los distintos tipos de informales en períodos de auge y decadencia económica.

**Cuadro 22**  
**Situación del empleo de los informales en períodos de Auge y de decadencia económica**

Situación empleo	Subsistencia		Ac. Simple		Ac. Ampliada	
	Permanencia en el empleo	Salario	Permanencia en el empleo	Salario	Permanencia en el empleo	Salario
Auge económico	+	Precario	+	+	+	+
Decadencia	-	Precario	-	-	+	-

**Exclusión Institucional:** Los informales de subsistencia rara vez han ejercido empleos con contrato de trabajo. La mitad de los entrevistados ha accedido sólo una vez en su historia laboral a los beneficios de la seguridad social, mientras que la otra mitad jamás ha tenido esta posibilidad. La presencia de contrato de trabajo está dada nuevamente por la mayor permanencia en los empleos y por ello también en cierta medida se asocia al contexto económico nacional. Otro de los factores que incide en el no acceso a instituciones de seguridad social está dado por la ejecución del trabajo independiente, que entre los varones de subsistencia es bastante más frecuente.

Cabe señalar además que en el caso de quienes han ejercido el empleo doméstico se da una especie de acuerdo informal entre empleado y patrón, donde éste último le asegura al sujeto empleo por un determinado tiempo pero a cambio le hace firmar un documento (no legal) donde se establece que el empleado por su propia voluntad no desea acceder al contrato y a la seguridad social, con lo cual el patrón queda excusado en el eventual caso de ser imputado por no cumplir con sus obligaciones laborales.

En el caso de los informales de acumulación simple y ampliada se dan situaciones más heterogéneas. Hay quienes efectivamente en todos sus empleos han tenido la posibilidad de tener contrato y acceder a las instituciones de seguridad social, sin embargo el cese de los beneficios se produce en el momento actual, cuando han ingresado al ámbito de la informalidad. El resto de los sujetos presenta trayectorias interrumpidas en lo que respecta este acceso a los beneficios sociales: Se produce una alternancia de empleos con contrato y sin contrato. Nuevamente en estos casos el disfrute de estos beneficios se asocia a la permanencia en el empleo y por ende a los ciclos económicos. El deterioro del empleo en el último tiempo algunos lo perciben.

*“Me he dado cuenta de que está malo, porque en talleres no te pagan locomoción, ni colación, nada, no te hacen contrato nada, nada, es lo mismo que trabajar acá porque acá en la casa cuando hago prestación de servicios tampoco me hacen contrato, sin nada... eso parece que está pasando desde que empezó la cuestión de la crisis asiática” (Caso 9)*

## **5.6- Percepciones asociadas a las Trayectorias de Trabajo**

Existen claras diferencias en lo que respecta la existencia de un sentimiento de realización laboral entre los distintos tipos informales: Sus aspiraciones, sus fracasos, lo que rescatan como positivo de sus trayectorias y las características que le atribuyen a un empleo ideal son divergentes entre los sujetos que componen la categoría de subsistencia y aquellos que conforman las categorías con capacidad de acumulación.

Es recurrente encontrar en el discurso de los trabajadores de subsistencia el hecho de que la pobreza sea una limitante para crearse aspiraciones en lo laboral: La urgente necesidad de trabajar a temprana edad no da cabida a esta posibilidad de plantearte metas o anhelos en este ámbito, ya que se debe trabajar simplemente en lo que sea.

*“La verdad es que cuando eres pobre y no tienes posibilidades de estudiar ni de surgir como que no cabe la posibilidad de estar planteándose “haber que me gustaría hacer...” tienes que trabajar no más en lo que haya... yo no tuve ni la posibilidad de aspirar a algo, tenía que trabajar no más...” (Caso 2)*

*“La verdad es que yo no aspiré a nada nunca, aspiraba a trabajar no más en lo que fuera, a ganar mi plata, mis pesos, aportar en algo... es que igual cuando tenía necesidades y tenía que trabajar por obligación no podía andar regodeándote, se trabaja en lo que haya...” (Caso 7)*

Por esta misma razón es que este tipo de informales sólo rescatan como positivo de sus trabajos anteriores la posibilidad que les han éstos dado de aportar con los gastos del hogar y – en el caso de las mujeres - alcanzar independencia económica respecto del cónyuge. También se valora la posibilidad de haber tenido buenos patrones, situación que patentamente muestra que al menos en el ámbito laboral estos sujetos se mueven bajo la lógica de la integración (Márquez, 2002), es decir bajo la necesidad suprema de reforzar los lazos de pertenencia esta vez dentro del lugar de trabajo.

*“Lo bueno es que he podido contribuir a mi casa, ser útil, aportar en algo... no sé tener mi plata, ser más independiente del marido, eso es bueno a uno la hace sentir bien... yo creo que eso principalmente” (Caso 7)*

*“Lo positivo ha sido tener buenos patrones... he sentido que he tenido, como le dijera, como una segunda familia siempre que he trabajado. Eso ha sido lo más positivo, que me he sentido cómoda y no he tenido como grandes conflictos” (Caso 1)*

*“Lo bueno es que he podido ayudar en mi casa y no seguir pidiéndole plata a mi marido. Lo que hice antes de esto fue trabajar por trabajar nada más, no me gustaba” (Caso 3)*

Dentro de esta categoría también existe un subgrupo de individuos que sencillamente considera que no hay nada rescatable de su trayectoria laboral, ya que los empleos a los cuales han accedido han sido de pésima calidad en cuanto a horarios y sueldos.

*“La verdad es que ninguna – de sus experiencias de trabajo fue positiva - porque todas fueron parecidas, por corto tiempo, así mal pagadas, ninguna fue positiva” (Caso 2)*

*“Nada bueno –rescata de sus trabajos anteriores- no convenían, pagaban poco, a parte que era mucho el esfuerzo que se tenía que hacer... aquí por ejemplo yo gano buenos pesos y no me manda nadie...” (Caso 6)*

Pese a todo lo anteriormente establecido los trabajadores de subsistencia esgrimen una serie de razones por las cuales declaran no sentirse fracasados en lo laboral. Estas razones finalmente nos permiten llegar a la conclusión de que estos sujetos no se sienten “ni realizados” “ni fracasados” en lo que respecta su historia de trabajo.

- Algunos declaran que pese a todo han podido hacer lo que les gusta
- Se autoperceben como “buenos en lo que hacen”, de modo que no encontrar mejores empleos no se debe a una supuesta “incompetencia profesional” de parte de ellos, si no a factores externos que escapan a su voluntad.
- Consideran meritorio que pese a la mala calidad de los empleos a los cuales han accedido hayan podido sobrellevar los gastos del hogar y formar una familia
- Entre los de mayor edad existe un sentimiento de conformidad ante el hecho de no haber emprendido una carrera profesional, pues cuando ellos eran jóvenes no existían esas posibilidades como en la actualidad
- y simplemente porque pese a todo lo que han vivido no consideran que existan fracasos en su historia de trabajo

Finalmente es preciso aclarar que prácticamente la totalidad de los informales de subsistencia consideran que el trabajo ideal es aquel donde se valora a la persona, se le reconoce lo que hace y donde se le da un trato digno. Esta situación quizás responde al hecho de que varios de estos sujetos se vieron expuestos en su trayectoria laboral a importantes abusos en lo que atañe a sobrecarga de trabajo, razón por la cual sobresaltan esta necesidad del “buen trato”: Con ello nuevamente se patentó que estos individuos se mueven en el mundo laboral bajo la lógica de la integración y de la necesidad de ser tratados como partes integrantes de un todo.

*“En donde te paguen bien y en donde el trato sea bueno, que te valoren, que no porque eres empleada vales menos...” (Caso 7)*

*“Que te traten dignamente, que te reconozcan las cosas buenas que haces, no se por, una palabra de aliento, alguna felicitación, un trato más digno” (Caso 2)*

La realidad de los trabajadores de acumulación simple y ampliada es totalmente distinta ya que es posible encontrar en ellos un sentimiento más patente de realización laboral: Si bien varios de estos sujetos señalan que sus trabajos anteriores no fueron los que siempre anhelaron tener – pues la mayoría siempre quiso ser independiente - rescatan varios aspectos positivos de sus trayectorias de trabajo, aspectos que justamente les son muy útiles para emprender sus actuales negocios.

Por ejemplo hay varios que consideran como sumamente relevante de sus trabajos anteriores la posibilidad que éstos les ha ofrecido de establecer una red de contactos para entablar futuras relaciones comerciales y/o relaciones personales de amistad.

*“Lo más positivo es que tengo a quien recurrir para pedir trabajo... y lo otro la amistad de las compañeras. Yo con compañeras de hace veinte años atrás igual yo las llamo y si yo tengo un problema ellas me pueden ayudar...” (Caso 9)*

*“- Lo bueno de su trayectoria de trabajo ha sido - la experiencia, el mercado, la gente... si uno conoce diferentes tipos de persona, no solamente al vecino de al frente, al panadero, al ferretero, o sea a diferente gente...” (Caso 18)*

*“Lo bueno es que he conocido harta gente, igual he ganado plata por eso...” (Caso 20)*



Otros señalan que lo más destacable de su historia laboral ha sido la posibilidad que han tenido de acceder a lugares de trabajo donde han podido aprender y perfeccionarse. Esto sin duda les ha servido para ser mejores hoy en lo que hacen.

*"Lo positivo es que he aprendido cada día más, son trabajos en que me he podido superar, si yo antes no sabía nada, como partí ahí en la empresa de publicidad a como estoy ahora... cada día se aprende más..." (Caso 12)*

*"Haber, lo bueno es que en los trabajos que he tenido he aprendido cosas, he podido superarme, tengo experiencia..." (Caso 17)*

*"En lo que trabajaba yo a mi me hizo ser más minuciosa, darme cuenta del detalle porque de repente me mandaban a hacer libros de poemas, que hicimos hartos, y con una coma cambiaba todo, tenía que fijarme bien, ser detallista" (Caso 16)*

La única excepción dentro de la categoría de acumulación simple es la de Irma quien, al igual que los informales de subsistencia, vuelve a recalcar que dentro de la pobreza no hay lugar para forjarse aspiraciones, rescatando por ende de sus trabajos anteriores sólo la posibilidad que éstos les dieron de ayudar a su familia.

*"No tenía aspiraciones, mi aspiración era más bien trabajar no más en lo que fuera, aportar... porque como yo iba a pensar trabajar en una oficina si yo no tenía estudios, entonces como... no me daba para aspirar..." "Yo siempre he ayudado, he ayudado a la gente que ni conozco he ayudado, porque mi mamá tenía harta familia de mi padrastro y vivían en el campo, y yo le decía tome, lleve esto, lleve esto otro, y gastaba mi plata en eso... yo nunca como que atesoré para mi... me sentí como útil, como aportando, yo me sentía bien con eso" (Caso 8)*

A diferencia de los trabajadores de subsistencia, los informales de acumulación simple y ampliada son capaces de calificar como fracasos ciertos episodios de su historia laboral: Los primeros se han sentido fracasados cuando han sido despedidos de ciertos empleos o por que de manera parecida a los de subsistencia, sienten que sus trabajos anteriores han significado un importante desgaste físico, mientras que otros como Héctor, asocian tanto sus anhelos y frustraciones a la experiencia sindical.

*"No creo, desilusiones, pero fracasos no... por el hecho de que uno está permanentemente en esto... en marzo participé en un evento, después la misma gente participó en noviembre y no ves una continuidad, porque siguen pensado igual como pensaban en marzo..." (Caso 13)*

A su vez los informales de acumulación ampliada señalan que sus fracasos en lo laboral se han dado principalmente en el contexto de su trabajo actual: Hay quienes aclaran que se han sentido frustrados cuando un negocio no resulta, mientras que

otros han experimentado este sentimiento por situaciones un poco más extremas, como lo es una importante merma en la venta de sus productos o servicios, estafas de sus socios y/o quiebras. Quizás lo más rescatable de esto sea que la totalidad de los sujetos que ha pasado por este tipo de situaciones han sabido reponerse y aprender de los errores que cometieron, rasgo característico de mentalidades emprendedoras.

*“Yo me supe reponer... Pude hacerlo por mi familia, por mis hijos... me sirvió para no cometer los mismos errores...” (Caso 21)*

*“Y después de que ya me fue mal, perdimos todo, ahí recién me di cuenta de que uno tiene que pensar bien las cosas antes de hacerlas, de que uno tiene que hacer una investigación de mercado...” (Caso 19)*

Por otra parte para los trabajadores informales de acumulación simple y ampliada el trabajo ideal es aquel donde puedas desarrollarte como persona y como trabajador, donde tengas acceso a la capacitación y a la seguridad social.

*“Lo principal es la capacitación, la formación de los trabajadores porque eso da todo” (Caso 13)*

*“Yo creo que- el empleo ideal- es el que te contratan porque tienes una serie de derechos, tienes vacaciones, si te enfermas puedes pedir licencia tranquila...” (Caso 19)*

Sin embargo dentro de estas categorías un grupo de mujeres vuelve a considerar – al igual que los trabajadores de subsistencia - que un trabajo ideal es aquel donde existen buenos patrones y donde se recibe un trato digno. Además también hay quienes se mueven bajo la lógica de la subjetivación, pues consideran que un buen trabajo es aquel donde se puede aportar con ideas nuevas, apelando a la creatividad.

*“Un buen trabajo es donde puedas realizarte, sentirte útil, ser diferente... no se po aportar cosas distintas y que obviamente no te miren en menos por tu pinta, por que como yo te conté a mi me pasó cuando trabajé en el Ministerio... (Caso 19)*

## **5.7- El Ingreso a la informalidad y la Organización de la Unidad Productiva**

- **El Ingreso a la Informalidad**

En esta sección se intentan describir las condiciones generales de entrada de los individuos al ámbito de la informalidad, determinando si este ingreso se produjo de

manera voluntaria. Para describir lo más completamente posible este panorama se ha considerado necesario patentar en que fase del ciclo económico se ha realizado esta entrada al sector informal, la condición de actividad en que se encontraban los sujetos antes de ello y las motivaciones que los llevaron a independizarse.

Cabe señalar que la totalidad de las unidades productivas de los entrevistados se iniciaron en períodos de auge o de reactivación económica, comportándose por ende el SIU, para el caso específico de nuestra muestra, de manera pro cíclica. Un grupo importante de ellas emprendieron hacia el año 2000, lo que verifica las aportaciones de Weller (2003) acerca de que hacia ese año en Chile tanto el asalariado como la categoría de trabajo independiente crecieron mucho, lo que evidenció que el sector informal urbano también se expande por el aprovechamiento de oportunidades que ofrece el crecimiento económico a nivel nacional.

Las pequeñas empresas de los trabajadores de subsistencia tienen aproximadamente 3 años promedio de funcionamiento y todas emergieron entre el 2000 y 2003, período de recuperación económica. A su vez las unidades productivas de los trabajadores de acumulación simple tienen 6 años promedio de existencia: Algunas emergieron a fines de los ochenta (período de reactivación), otras lo hicieron a mediados de los noventa (plena época de auge) y un tercer grupo de ellas emprendió en la misma fase de reactivación que lo hicieron las de subsistencia. Por último las unidades productivas de acumulación ampliada tienen 8 años promedio de funcionamiento, emergiendo varias en el segundo quinquenio de los ochenta (fase de reactivación) y otras nuevamente en la época de recuperación económica correspondiente al período de 2000-2003.

En lo que respecta la condición de actividad, algunas mujeres pertenecientes a la categoría de subsistencia se encontraban en un período de inactividad prolongada antes de ingresar al SIU. Es estos casos la cesantía o enfermedad del marido las obligó a reincorporarse al mundo del trabajo: Las entrevistadas señalan que en este duro momento no intentaron buscar empleo en el sector formal, ya que simplemente les atrajeron las ventajas que conllevan las actividades independientes en cuanto a la posibilidad que otorgan de combinar el rol de dueña de casa con el rol laboral. De

acuerdo a ello entonces se puede hablar de una *voluntariedad parcial* de ingreso a la informalidad, ya que la reincorporación al ámbito del trabajo está dada por una necesidad de urgencia, sin embargo se sopesan las ventajas del trabajo por cuenta propia y se prefiere éste antes que intentar buscar empleo en el sector formal.

*“Para mi era más cómodo este trabajo porque mientras vendo puedo ir a la casa si pasa cualquier cosa, entonces por eso me metí en esto, era más cómodo que trabajar de empleada” (Caso 7)*

*“Bueno pensé como podía ayudar a mi marido que estaba accidentado y en que podía trabajar yo para ayudarlo, para la comida y para la plata de la locomoción de mis hijos porque estaban estudiando... entonces pensé que podía hacer pan y algunos chocolates, así mis hijos me ayudaban y yo podía atender aquí a mi marido en la casa” (Caso 1)*

El resto de los sujetos que componen esta categoría se encontraban - antes de ingresar al SIU - ocupados en el sector formal y abandonaron su empleo con la idea de ejercer el trabajo por cuenta propia: En estos casos la inquietud por ser independientes y/o las malas condiciones en cuanto a ingreso y carga laboral de sus trabajos anteriores los motivaron a ejercer este tipo de actividades. En este caso existe entonces una *voluntariedad total* de ingreso a este ámbito particular de trabajo.

*“Lo que pasa es que me aburrí de la miseria de sueldo que ganaba... aquí no gano mucho más pero por lo menos es más cómodo, estoy con los míos...” (Caso 4)*

*“Lo que pasa es que siempre me pagaban mal... entonces por eso la idea de trabajar aquí, porque lo que yo se hacer afuera lo se puedo hacer aquí y se gana más...” (Caso 2)*

Entre las ocupaciones más bien marginales se da una situación especial: Por ejemplo José (caso 6) por poseer antecedentes delictuales no puede acceder al sector formal, señalando que entre sus escasas oportunidades de trabajo la que posee es que la que más le acomoda: Su inclusión en la informalidad por ende también refiere a una *voluntariedad parcial*, ya que si no tuviese antecedentes lo más probable es que accedería a buscar empleo en el sector moderno. En el caso del vendedor ambulante (caso 5) también es preciso hablar de una *voluntariedad parcial* de ingreso, pues si bien este sujeto abandonó voluntariamente el empleo que tenía en el sector formal por sus malas condiciones, sólo estaría dispuesto a abandonar su actividad actual si encontrase una oportunidad laboral realmente buena en este mismo sector.

Dentro de la categoría de acumulación simple se dan situaciones bastante heterogéneas. Hay mujeres – tales como algunas de subsistencia - que se reincorporan al mundo del trabajo después de un largo período de inactividad producto de que sus cónyuges habían quedado cesantes. Otros así mismo ingresan al sector informal en condición de desempleo: En ese momento los sujetos deciden no buscar un nuevo trabajo en el sector formal pues nuevamente se sopesan las ventajas que les trae el trabajo independiente y aprovechan esta oportunidad para emprender un pequeño negocio. En estas situaciones sólo se puede hablar de una *voluntariedad total* de ingreso a la informalidad en el caso de aquellos individuos que despidiéndolos o no, igualmente ya tenían pensado independizarse. En los otros casos por el contrario se debe hablar nuevamente de una *voluntariedad parcial* de ingreso, ya que si no hubiese sido por el despido, difícilmente habrían instalado un microemprendimiento.

*“Yo quedé cesante pero ya lo tenía pensado – independizarse - porque mi mamá siempre tuvo máquinas y las máquinas no se ocupaban en ese tiempo...” (Caso 9)*

*“Hace como tres años fue como el 2002 que yo estaba cesante en ese tiempo y ahí me quise independizar, estar en la casa me convenía más...” (Caso 10)*

En el resto de los casos sucede lo mismo que ocurre con los individuos pertenecientes a la categoría de acumulación ampliada: Ellos abandonan el sector formal para ingresar al SIU, pues su experiencia en el rubro les ha demostrado que ejerciendo su oficio de manera independiente se pueden obtener más entradas, a lo que le suma la gran ventaja de trabajar en el hogar con mayor autonomía y comodidad. Obviamente en el caso de estos sujetos se debe hablar de una *voluntariedad total* en el ingreso.

*“Tenía hartas ganas ya de independizarme... me salí del trabajo porque convenía mucho más trabajar acá en la casa” (Caso 20)*

*“Me salí de esa empresa de muebles para instalarme con mi hermano... es que igual yo siempre tuve esa idea de ser independiente, es más cómodo y hasta se gana más...” (Caso 11)*

De esta forma es como quedan refutados los clásicos postulados del enfoque de subsistencia, ya que en el contexto del nuevo modelo económico la informalidad no es

sólo producto de la imposibilidad de acceso al empleo formal. Si bien muchos se han incorporado al SIU por una necesidad de urgencia o en condición de desempleo, se prefiere emprender el camino de las actividades autónomas – por todas las ventajas que ellas conllevan - antes de buscar trabajo en el sector formal. Es quizás en el caso de Marcelo (caso 5) que podemos hablar del sector informal como constituyendo un refugio a la cesantía, pero más que de imposibilidad de acceso al sector formal aquí se trata de una imposibilidad de obtener un empleo de buena calidad en este mismo sector. Esta situación denota que la informalidad sigue siendo fruto de las inequidades presentes en la esfera del trabajo, dejándose caer con crudeza entre quienes poseen una baja educación: El nuevo modelo sin duda que tiende a castigar la carencia educativa y a premiar a aquellos que poseen más años de estudio (Weller, 2003).

Finalmente se puede establecer que esta nueva realidad del SIU viene a patentar nuevamente de que el “modelo chileno” de informalidad se asemeja mucho más al “modelo argentino” que al “modelo peruano”, ya que como bien se pudo observar este sector alberga principalmente a personas que deciden abandonar el mercado laboral, no a aquellas que quieren entrar y no pueden hacerlo (Mora y Araujo, 1988).

- **La organización de las unidades productivas**

#### Nivel Tecnológico y Productividad

La mayoría de los entrevistados emprendió su negocio actual con ahorros que sus trabajos anteriores les permitieron en mayor o menor medida acumular. Otros contaron además con la ayuda de sus cónyuges o padres, quienes cedieron también parte de sus ahorros para que los informales instalaran su negocio: Con ello se pudieron comprar las materias primas y con el tiempo fueron adquiriendo nueva tecnología. La única excepción dentro de los entrevistados es la de Sebastián (caso 11), el único que instaló su unidad económica gracias al capital que le entregó FOSIS.

La posesión de tecnología depende de la actividad que el informal ejerce: Hay determinadas labores que simplemente prescinden de éstas para realizarlas, tal es el

caso del comercio ambulante o el cuidado de autos, u otras, en las cuales sólo es necesario un número reducido de herramientas y un alto conocimiento del rubro para poder emprenderlas con éxito, tales como los servicios de reparación o la construcción

Las mayores diferencias en cuanto a nivel tecnológico alcanzado se da entre los sujetos pertenecientes a las categorías de subsistencia y de acumulación simple en contraposición con los de acumulación ampliada. En el caso de los primeros la tecnología que se posee se ha obtenido a través de varios mecanismos: Ha sido adquirida gracias a la posibilidad de acceso a programas como los del FOSIS que les ha permitido contar con un capital para invertir en ellas, han sido heredadas de sus padres y/o abuelos quienes también los instruyeron en el rubro, han sido donadas por amigos que antiguamente se dedicaban a la misma actividad que hoy ejercen los informales, se han adquirido en parte de pago por algunos trabajos que se han realizado y finalmente algunos sujetos de acumulación simple principalmente, han podido reinvertir algunos excedentes para obtener maquinaria.

*“Una cuñada me prestó esa vitrina, y otras personas que tenían almacén antes me han dado otras cosas” (Caso 8)*

*“...Todo lo que tengo la amasadora, la freidora todo ha sido por medio de proyectos” (Caso 1)*

*“La máquina de coser la pagamos con trabajo... e íbamos así, haciendo trabajos hasta que se pagaron y las otras máquinas han quedado en parte de pago, cosas que a mi no me han pagado...” (Caso 10)*

*“Tenía las puras máquinas que heredé de mi madre y otras que hemos comprado con mi hermana porque antes yo trabajaba con ella...” (Caso 9)*

Sin embargo se trata en general de tecnología de segunda mano, prácticamente obsoleta en algunos casos, que ha sido cedida o adquirida por los entrevistados.

Los informales de acumulación ampliada por el contrario poseen un nivel tecnológico más elevado. Gracias a que poseen una mayor cantidad de entradas pueden reinvertir algunos excedentes en la adquisición de nuevas tecnologías.

*“Yo con lo que me ha dado el negocio he podido invertir en esto... yo todo lo he hecho sola porque nadie me ha ayudado con el capital con nada...” (Caso 19)*

*“No yo con mis ingresos he podido comprar algunas cosas que se necesitan, que no son muchas en realidad. Pero la camioneta, el computador eso lo he ido comprando con el tiempo” (Caso 21)*

Las unidades productivas del sector informal sin duda que presentan algunos rasgos de empresas de hogares tal como la OIT (1993) lo había señalado: En varios casos, en la medida que el rubro lo permita, determinados bienes o tecnologías son usadas con fines comerciales y para el uso del hogar: Vehículos, computadores, maquinas de coser, hornos, freidoras y hasta la misma línea de teléfono tienen esta doble utilidad. A través de esta investigación por otra parte, se pudieron patentar una serie de factores que inciden – positiva o negativamente - en la productividad de las unidades económicas. Esto es de suma importancia para tener en cuenta cuales son las principales limitaciones de estos sujetos y hacia donde por ende deberían orientarse las políticas orientadas al fortalecimiento de estos microemprendimientos.

**Falta de fondos:** La falta de capital es un problema que prácticamente atañe a todos los informales entrevistados. En el caso de los trabajadores de subsistencia esta escasez de fondos incide tanto en la imposibilidad de comprar una mayor cantidad de materias primas e insumos como en el impedimento de instalar un lugar especial en su hogar para desarrollar las actividades económicas.

*“Bueno obviamente – lo que le hace falta- es el capital, el espacio... como ves yo vivo en esta pieza y aquí no puedo poner un taller, aquí quepo yo no más cosiendo y nadie más...a aparte que no siempre tengo tela...” (Caso 2)*

En el caso de los trabajadores de acumulación simple se da una heterogeneidad de situaciones, ya que algunos presentan las mismas necesidades que las de los de subsistencia y otros las mismas carencias que las de los de acumulación ampliada, es decir, aquellas que refieren a necesidades de tipo secundarias y que en realidad no son determinantes para mantener una continuidad en trabajo que se realiza, pero que sin embargo contribuirían a aumentar su productividad (PC, vehículos, fax, etc.).



*“El capital un poco - lo que no tiene a su favor - de no tener un vehículo para movilizarme, ese es el problema, eso juega en contra, porque tienes que andar pagando fletes y cuestiones y las pegadas nunca son cerca...” (Caso 12)*

**El espíritu emprendedor:** En todas las categorías encontramos a quienes poseen efectivamente un espíritu emprendedor, es decir, hay entrevistados que demuestran tener ilusión, entusiasmo, motivación y la confianza que se requiere para entender que hay épocas buenas y malas y que no todo se consigue de un día para otro. Sin embargo es sólo dentro de la categoría de acumulación ampliada que se evidencia un rasgo típico de mentalidades emprendedoras y que tienen relación con la ya nombrada preponderancia que se le otorga a la necesidad de perfeccionarse.

*“Tengo las puras ganas de querer salir adelante, de no echarme a morir porque las cosas no resultan... tengo las ganas, yo creo que eso es la base de todo” (Caso 2)*

*“Le pongo empeño... poniéndole empeño puedo lograr cosas, porque si uno se dedica de lleno al negocio de más que le va bien, porque se gana, pero si uno descuida el negocio no pasa nada...” (Caso 9)*

*“Lo bueno es que yo le pongo el hombro no más a las épocas malas, no se po trato de moverme más cosa de que resulten más ventas” (Caso 21)*

Sin embargo hay trabajadores informales – quizás los menos - que también muestran una desesperanza por los bajos resultados (en el caso de los de subsistencia) o una falta de confianza en que los negocios resultarán bien (en los de ac. ampliada).

*“Lo bueno que tengo es que soy bien trabajadora, bien esforzada pero ahora estoy como desilusionada con esto porque con las ganas no basta, se necesita capital, plata y por lo menos ahora no tengo como para agrandarme o hacer que este negocio tire para arriba...” (Caso 7)*

*“Me falta atreverme, creerme un poco más el cuento, yo siento desconfianza en que las cosas no resulten...” (Caso 15)*

**La experiencia adquirida:** La experiencia adquirida es un factor que juega a favor de la productividad sólo en el caso de algunos informales de acumulación simple y prácticamente la totalidad de los de acumulación ampliada. Los años que se lleve en el oficio y la antigüedad de la unidad productiva que se posee son factores relevantes en lo que atañe la posibilidad de desarrollar destrezas que permitan ofrecer productos y/o servicios de mejor calidad al mercado.

*“La experiencia laboral – lo que tiene a su favor-. En el rubro nos desenvolvemos bien, si yo no estoy la Juana puede dar su respuesta, la Juana puede atender pedidos, recibir pedidos... la venta misma y la distribución... ya sabemos perfectamente como funciona esto...” (Caso 18)*

*“Tengo la experiencia en el rubro, a parte que doy garantía, por ejemplo reparo algo y no tengo que volver seguido, porque las cosas que arreglo las dejo bien...” (Caso 20)*

**Conocimiento de Mercado:** Sólo algunos informales con capacidad de acumulación presentan estrategias que les permiten insertarse de mejor manera en el mercado, las cuales atienden a la necesidad de estar realizando constantemente una inspección acerca de los requerimientos de la demanda. Es la mayor experiencia también lo que posibilita este conocimiento, hecho que otorga una mayor estabilidad en el trabajo.

*“Es que primero nosotros salimos a conocer el rubro, que se está vendiendo más...” (Caso 18)*

*“Es que uno ya sabe igual por los años de experiencia de que en determinadas épocas se venden tales equipos y no otros” (Caso 21)*

Por otra parte y como se verá en el apartado siguiente, un mayor conocimiento de mercado se asocia también a la posibilidad de acceso a redes de relaciones sociales que nos permiten obtener información acerca del modo en que la competencia funciona, facilitando además la búsqueda de potenciales clientes y proveedores. Este factor es de suma relevancia pues mejora la capacidad de comercialización de los informales y permite por ende posicionarlos de mejor manera en el mercado, en un contexto, donde las economías se han abierto al mundo aumentando la competencia.

Dentro de este ámbito además uno de los problemas más generalizados es la falta de marketing, como mecanismo que permite generar capital social en el caso de no poder contar con este recurso. Este afecta a gran parte de los informales de subsistencia y a algunos informales de acumulación simple, los cuales no han creado mecanismos que permitan extender las redes de clientes, las que se limitan al ámbito barrial y comunal.

*“Aquí lo que nos falta a todos es tener una mayor publicidad... tener un aviso en la radio, de tener un panfleteo, pero para eso hay que tener un equipo de gente. El ideal es que todos*

*diseñemos el volante, mandar a hacer el volante, repartir el volante, entonces si aquí hubiera un equipo se podría hacer...” (Caso 13)*

**Planificación de tareas y proyectos:** Este factor no es señalado por los entrevistados como algo que los favorezca, pero igualmente cabe destacarlo. Quizás es dado el mayor nivel de capital humano que los informales de acumulación ampliada poseen que son capaces de planificar por escrito proyectos futuros, preocupándose además mucho más de la innovación que de la imitación de los productos o servicios que ofrecen al mercado. Ellos en este sentido meditan, planean y ponen los puntos importantes o futuros proyectos en planillas que les permiten ir cumpliendo objetivos.

#### Trabajadores a Cargo y Distribución de Tareas

Efectivamente uno de los rasgos de la organización más bien informal de los procesos laborales es la nula separación que existe entre capital y trabajo y la rudimentaria división del mismo al interior de las unidades productivas. Entre los entrevistados hay quienes efectivamente trabajan en solitario todo el tiempo, ya sea porque su actividad no demanda ayuda externa, o en el caso de informales de subsistencia, porque los recursos le impiden tener personas a su cargo y el nivel de ventas tampoco lo justifica.

*“Es que todavía no me da para eso... aparte que el trabajo que me llega a mi lo puedo hacer solo” (Caso 4)*

*“No yo trabajo sola, aún no me da para tener otra persona” (Caso 2)*

Sin embargo también hay sujetos que se han asociado con parientes o amigos para emprender juntos un pequeño negocio. Esta situación es poco recurrente entre los entrevistados y si bien se da en las tres categorías de trabajadores informales, es más frecuente entre quienes poseen cierta capacidad de acumulación: En estos casos los ingresos se reparten por la mitad a fin de mes, cuando ya se han hecho efectivos todos los pagos. En el caso de los trabajadores de la construcción por el contrario, esta asociación con parientes se da de manera ocasional, cuando alguno de ellos se ve inmerso en una faena muy grande y necesita de ayuda externa: En estas ocasiones el ingreso total se reparte dependiendo de la cantidad de trabajo que realizó cada uno.

*“Es que a él –su hermano - le salió un llamado por el proyecto FOSIS y de ahí nos proyectamos juntos después que salió el proyecto...” (Caso 11)*

*“Rodrigo trabaja conmigo, es un amigo con el que empezamos en esto, él me ayuda a producir los eventos y gente de casa piedra que son garzones que trabajan constantemente con nosotros, entonces vas creando un equipo...” (Caso 15)*

Una tercera situación – y quizás sea la más frecuente dentro de las tres categorías - es la de los informales que tienen a su cargo trabajadores, ya sea de manera ocasional o de manera permanente. Estos sujetos corresponden en su mayoría a familiares que forman parte del mismo hogar del entrevistado, no remunerados, de modo que la totalidad de los ingresos que allí se generan son destinados a los gastos del hogar: Es bastante frecuente además de que quienes trabajan de manera permanente con estos sujetos sean sus cónyuges, mientras que quienes le trabajan en forma ocasional sean sus hijos, o en el caso de varias mujeres viudas o separadas, sus madres.

*“Cuando trabajo para los colegios en Septiembre mi familia me ayuda pero no les pago... todo queda para los gastos de la casa, todos trabajamos...” (Caso 1)*

*“Bueno es mi señora la que siempre me está ayudando en esto, atiende clientes, contesta el teléfono, hace cotizaciones...” (Caso 21)*

*“Mi señora siempre está trabajando conmigo... podría decirse que este negocio mío es como una microempresa familiar... si cuando llega mi hija ella también hace cuestiones de repente” (Caso 10)*

Dentro de la categoría de acumulación ampliada se da también la contratación ocasional o permanente – aunque esta última es poco frecuente - de amigos de los entrevistados, generalmente sujetos pertenecientes al mismo rubro. En estos casos a los trabajadores se les remunera por servicio prestado, cuya suma es fijada en común acuerdo dependiendo del precio que el cliente pagó por este servicio. A este respecto se debe destacar además que varios informales de acumulación ampliada han tenido trabajadores permanentes – ajenos a la familia - durante uno o dos años en su historia como independientes, momentos en que su negocio prosperó con más fuerza: En estos casos se ha suspendido la contratación por quiebras o mermas en las ventas.

Quienes trabajan de manera ocasional lo hacen en determinadas épocas, cuando aumenta la demanda de los productos o servicios que la unidad productiva ofrece al mercado. Hay otros casos por el contrario que la ayuda externa se requiere durante todos los meses del año, pero sólo cuando el cliente solicita algún servicio: Es el caso de Víctor (caso 15), quien sólo se contrata garzones obviamente cuando tiene eventos.

Por otra parte cabe señalar que en todas estas situaciones la división del trabajo al interior de las unidades productivas es bastante rudimentaria: En este sentido ni en el momento en que se emprendió el negocio ni con el tiempo, se han determinado con exactitud los roles que debe realizar cada individuo al interior de estas unidades. En la organización informal de los procesos de trabajo no existe por tanto una clara separación entre las actividades de gestión-innovación de las de mantenimiento-ejecución tal como ocurre en el sector formal (Longhi, 1994). De este modo es el dueño de la microempresa quien se encarga de realizar todas estas labores, delegando algunas de mantenimiento-ejecución a sus trabajadores a cargo, quienes también a su vez, en determinadas ocasiones, interfieren en las labores de gestión-innovación. Además es este sujeto quien además realiza todas las tareas administrativas que conlleva una microempresa, aunque éstas demandan más dedicación para los informales que poseen cierta capacidad acumulativa ya formalizados, los cuales poseen un registro de clientes fijos, donde los pagos por sus productos no siempre se hacen en efectivo, donde se debe hacer un registro contable más exhaustivo, etc.

*“Si yo hago de todo po, soy secretaria, júnior, vendedor, contador, cobrador...” (Caso 21)*

*“En realidad como que todos hacemos de todo, los tres - con mi señora y mi socio - compramos las cosas y planeamos el evento” (Caso 15)*

No obstante encontramos dos excepciones dentro de las categorías de subsistencia y acumulación simple, donde el dueño del microemprendimiento ha delegado en trabajadores ocasionales (familiares no remunerados) determinadas labores de ejecución y ha determinado que cada uno de ellos debe tener un rol específico en el proceso de producción. De hecho notan que esta división que han hecho del trabajo les permite producir una mayor cantidad de bienes en menos tiempo.

*“Si es que así se produce más en menos tiempo.... Yo hago la masa, mi hijo la estira porque tiene como más fuerza, otro pica cebolla, otra pone el huevo, hay otro que se dedica solo a llenar las empanadas y a cerrarlas, y así todos trabajamos” (Caso 1)*

*“Cada uno tiene labores específicas, por ejemplo mi señora es la que hace las costuras, ella es la única que se mete en la máquina... y cuando no hay nada que hacer en la máquina ella me ayuda aquí a mí... mi hija pega... aquí cada uno tiene su tarea, porque se avanza más rápido” (Caso 10)*

### Lugar de Trabajo

El lugar donde se realiza el trabajo obviamente depende de la actividad que se ejerza. Por ejemplo dentro de la categoría de subsistencia se da la existencia de ocupaciones que se realizan exclusivamente en la vía pública: El lugar de trabajo no obstante en estos casos ha sido escogido estratégicamente, ya que en ellos supuestamente existe una mayor cantidad de potenciales clientes. Por ejemplo a José (caso 6) lo que lo motivó a ubicarse a la salida de una Universidad fue que allí se estacionaban durante todo el día muchos autos de estudiantes y profesores, no existiendo además un cuidador previamente. Mientras que María Eugenia (caso 7) escogió una esquina donde por la mañana es posible dar desayuno a los obreros que trabajan en construcciones cerca, y por la tarde, vender confites a los niños que salen del colegio.

Cabe señalar que los informales de subsistencia que trabajan en sus hogares no tienen un lugar especial en ellos para realizar sus labores: El living o la cocina se transforman automáticamente en el lugar de trabajo. Producto de la precariedad de la tecnología y la carencia de materias primas, los sujetos beneficiados con el programa FOSIS pertenecientes a esta categoría no pudieron invertir el capital cedido en la implementación de un lugar exclusivo para realizar estas labores, sino que debieron abastecerse con los insumos básicos para lograr consolidarse como unidad productiva.

Por otra parte y también para el caso de los informales de acumulación simple y ampliada el lugar de trabajo depende de la actividad que se ejerza. Los trabajadores de servicio por ejemplo llevan a cabo sus labores principalmente en los mismos hogares

de sus clientes o en las construcciones que los subcontratan (como el albañil o el gasfiter), mientras que Héctor (caso 13) obviamente ejerce su actividad en la feria.

El resto de los sujetos pertenecientes a estas categorías trabajan en sus hogares y tienen en ellos un lugar especialmente acondicionado para realizar sus labores productivas. Se trata de habitaciones especiales, bodegas que han sido desocupadas o piezas hechizas que se han construido en el patio y han sido acondicionadas con luz y todo lo necesario para trabajar cómodamente. Los informales de acumulación simple por tener unidades productivas que llevan más años de funcionamiento y por estar más consolidados han podido invertir el capital de FOSIS en la construcción de un lugar especial en sus hogares para ejercer el trabajo, mientras que en el caso de los individuos de acumulación ampliada este lugar se ha ido refaccionando en el tiempo con sus propios ahorros o por la posibilidad que han tenido de acceder a microcréditos. Las únicas dos excepciones dentro de estas categorías son la de Sebastián (caso 11), quien le arrienda el garaje a su vecino como lugar de trabajo y el de Miguel (caso 18) quien, al igual que de subsistencia, ocupa el patio de su casa para trabajar.

#### El sistema de Contabilidad

Obviamente el sistema de contabilidad que se lleve a cabo depende de la formalización de la unidad productiva y si estas utilizan facturas o boletas de honorarios.

Entre los informales de subsistencia tanto quienes poseen boletas de honorarios como quienes no se encuentran formalizados sólo llevan un sistema de contabilidad básico que ha sido enseñado por el FOSIS y que en cierta medida permite separar los costos que implica el negocio de los costos del mantenimiento del hogar (caso 1, 2, 3 y 4). Por el contrario el resto o no lleva un sistema contable (caso 5 y 6) o confecciona uno bastante rudimentario que se limita a determinar los montos de lo que se compra y la suma de lo que se vende a diario (caso 7).

Dentro de las categorías de informales con capacidad de acumulación hay quienes no están formalizados y no tienen ni nunca han llevado un sistema de contabilidad pese a

haber sido beneficiarios FOSIS (caso 9). Mientras entre quienes poseen boletas de honorarios se dan situaciones heterogéneas: Hay individuos que efectivamente comenzaron a confeccionar un sistema contable una vez adquiridos los conocimientos que el FOSIS les entregó a este respecto (caso 10), otros nunca han tenido contabilidad (caso 12 y 14) y también hay quienes – al igual que algunos de subsistencia - construyen un sistema contable rudimentario, donde se patentan los flujos de dinero diario (caso 13).

Distinta es la realidad de quienes deben pagar IVA por los productos o servicios que ofrecen (caso 8, 11, 15, 16, 19 y 21): Hay dentro de estas categorías sujetos cuya red de clientes es más extensa, dentro de las cuales se encuentran grandes empresas que solicitan facturas por los productos o servicios que se le ofrecen, de modo que estos informales – al igual que quienes poseen boletas de venta como los almacenes – deben realizar un sistema de contabilidad más sofisticado que permita obtener un balance mensual acerca del IVA que implica la venta de sus productos y servicios, y el IVA que se paga por los insumos que compran (que también se hace por medio de factura). El Servicio de Impuestos les exige a estos sujetos llevar una contabilidad más refinada que permita realizar una declaración mensual del IVA (la que confeccionan ellos mismos) y una declaración anual (la que realiza un contador, el que en la mayoría de los casos es un amigo del entrevistado que le ofrece este servicio a bajo costo).

Estos sujetos se formalizaron de inmediato o al poco tiempo instaladas sus unidades productivas, por ello es que cuando fueron beneficiados por el programa de FOSIS ya sabían como llevar un sistema contable, lo que explica que este curso no haya sido de mucha utilidad para ellos. No obstante hay quienes dentro de la categoría de acumulación ampliada que trabajan con facturas de compra o no están formalizados y para los cuales este programa realmente constituyó un gran aporte, ya que sólo gracias a éste es que hoy llevan una contabilidad de sus ingresos (caso 17 y 18).

## **5.8- El Capital Social Hoy**

### **Nivel y utilización de Capital Social de los trabajadores informales**



Como bien señalaba Coleman (1990) el capital social puede tomar tres formas generales: Las obligaciones, las expectativas y la confiabilidad de las estructuras; las normas y sanciones efectivas y los canales de información. En este capítulo nos centramos en este último aspecto, tratando de develar cómo los informales han utilizado sus redes de información para identificar y contactar clientes, tener acceso a insumos, obtener información del mercado y poder acceder a cursos de capacitación.

- **Conocimiento de Mercado**

La totalidad de nuestros entrevistados manifiestan una preocupación por enterarse de los precios y la calidad de los productos de la competencia. La diferencia entre ellos radica en la manera en que acceden a esta información, ya que no todos poseen la misma amplitud de redes sociales que les permita obtenerla. En este sentido se pudieron observar dos mecanismos por los cuales los entrevistados se enteran de ello.

Producto de las estrechas o nulas redes de información a las cuales tienen acceso los trabajadores de subsistencia y algunos de acumulación simple, es que la manera que utilizan para enterarse de las condiciones de mercado es dirigiéndose directamente donde la competencia, verificando precios, y en determinadas ocasiones, hasta comprándole algunos de sus productos para realizar un análisis acerca de su calidad.

*“Yo por ejemplo llamo por teléfono o voy pa allá... ahí les cuento que tengo una radio mala, que podría ser tal cosa y ellos me dicen más o menos cuanto cobrarían” (Caso 4)*

*“Los días de semana cuando tengo libre salgo a algunas mueblerías a ver los precios... ahí me hago una idea para no pedir ni tan barato ni tan caro tampoco...” (Caso 11)*

*“Compro en las amasanderías cerca, compro uno – un pan - lo pruebo y veo la calidad y el precio, porque la competencia es grande...” (Caso 1)*

El resto de los informales de acumulación simple y prácticamente la totalidad de los de acumulación ampliada por el contrario, se enteran de los precios y de la calidad de los productos de la competencia por medio de otros sujetos que se dedican a su mismo rubro, ya sea como independientes o como asalariados del sector formal. La

posibilidad de acceder a estas redes más amplias de información en algunos casos está esencialmente dada por la cantidad de años que se lleva ejerciendo el oficio.

*“Me entero porque en este rubro nos conocimos varios marroquinos entonces uno va a conversar con ellos o va a los talleres y ahí veo la calidad del trabajo, como lo están haciendo” (Caso 10)*

*“Es que conozco a gente del rubro ahí yo les pregunto, conversamos, son mi amigos de hecho...” (Caso 12)*

*“Yo tengo un amigo que se llama Luis, que le tiro a él la cola cuando yo tengo mucho trabajo, y ahí yo le pregunto ¿oye y cuanto estai cobrando por esto? tanto me dice, y ahí tu dices ¡chuta! porque estás cobrando o demasiado barato o demasiado caro...” (Caso 20)*

*“Tengo colegas de allá mismo – del Centro de Eventos Casa Piedra - que ahora me dan los datos de los precios y eso...” (Caso 15)*

- **Acceso a Proveedores**

La mayoría de los proveedores que abastecen de insumos a los informales corresponden a empresas, fábricas o distribuidoras del sector formal, lo que denota uno de los momentos más frecuentes en que ambos sectores se ponen en contacto. Los mecanismos que utilizan los entrevistados para enterarse acerca de los mejores lugares para proveerse de materias primas corresponden a las mismas vías por las cuales obtienen información acerca de las condiciones en que funciona el mercado.

Es de esta manera como los trabajadores de subsistencia y algunos de acumulación simple, producto nuevamente de las precarias o nulas redes de información a las cuales pueden acceder, se han dado el trabajo ellos mismos de buscar a sus proveedores. En determinados casos se trata no obstante de lugares donde se aglomeran una gran cantidad de locales comerciales y que clásicamente son conocidos por suministrar insumos para determinados rubros.

*“Es que he buscado partes baratas, en San Diego por ejemplo ahí esta todo lo que como te dijera... repuestos, cables y todo eso...” (Caso 4)*

*“Yo llegue a ellos – a Independencia - porque ese es el sector más conocido y más barato para comprar telas...” (Caso 2)*

Para algunos trabajadores de subsistencia el hecho de haber tenido la posibilidad de asistir a un curso de capacitación o al mismo programa del FOSIS les ha servido para conocer a otros sujetos de su mismo rubro, quienes les han informado acerca de los lugares en donde se pueden obtener materias primas más baratas y de buena calidad. Se trata no obstante de una información que recibieron de manera accidental, ya que estos individuos no fueron capaces de mantener entre ellos un contacto en el tiempo.

*“Voy a un supermercado mayorista... siempre he comprado ahí... la gente que uno conoce ahí – en el FOSIS - le comenta a uno que ellos compran en tal lado porque ahí es más barato... “ya vamos ahí entonces”, entonces ahí me quede” (Caso 1)*

*“Por el FOSIS. Te enteras por la gente en donde venden los productos más baratos y buenos... por eso yo compro en Pichara” (Caso 3)*

El resto de los informales de acumulación simple y la mayoría de acumulación ampliada han accedido a sus proveedores gracias a la información que les han proporcionado nuevamente sujetos que ejercen el mismo oficio, ya sean amigos o ex compañeros de trabajo. La única excepción dentro de la categoría de subsistencia es la de Marcelo (caso 5), quien también obtiene esta información por otros ambulantes.

*“Es que acá en estos nos conocemos varios... por el puro carrete que te da la calle... ahí tu conversai, con hasta algunos que son tus amigos y comentamos donde se dan las manos pa comprar más barato” (Caso 5)*

*“Llegué ahí por mis mismos compañeros del rubro... me dicen... por ser tu le comentas que compraste una bomba en 18 lucas, y te dicen “pero oye ándate a San Diego que ahí están a ocho lucas... en serio, la misma” o te dicen “cáchate las bombas de la Samsung las vi en tal lado a 6000 pesos y están a 8500”... así me entero de las picadas...” (Caso 20)*

Ante este hecho no obstante cabe preguntarse ¿por qué los individuos ceden esta información sin esperar nada a cambio?. Ello puede responder a lo que Portes (1999) denominaba como “solidaridad circunscripta” que en este caso se genera entre los miembros que ejercen un mismo oficio y donde la información que se entrega se cede con la expectativa de que este hecho será recompensado a futuro.

En el caso de estos sujetos también influye nuevamente la cantidad de años que llevan trabajando en el rubro, ya que la experiencia permite conocer una mayor cantidad de proveedores y conocer los lugares donde más conviene abastecerse.

*“Por ejemplo todo lo que es implementación de pastelería lo compro donde Carlos Gonzáles, son lugares en que por experiencia sabes que vas a ir y vas a encontrar de todo” (Caso 15)*

Por último es preciso señalar que la relación que se establece con los proveedores depende netamente de la frecuencia con que los entrevistados acuden donde ellos para abastecerse de materias primas. Hay quienes acceden siempre al mismo lugar ya que con el paso del tiempo han entablado una relación de cercanía con su proveedor, el cual les hace una rebaja en el precio por los insumos que llevan. Otros por el contrario se mueven en la búsqueda siempre de los mejores precios, de modo que no establecen una relación de confianza con quien los provee de estas materias primas.

*“Yo a ellos ya los conozco de años, siempre voy para allá y por eso siempre me hacen una atención...” (Caso 2)*

*“No siempre son los mismos proveedores depende del precio que tengan, ahí tu vas cotizando en algunos lugares...” (Caso 15)*

- **Acceso al Mercado y a Clientes**

Los informales entrevistados acceden al mercado de las siguientes formas:

**Prestación de servicios a empresas o talleres:** Dentro de la categoría de acumulación simple hay sujetos que prestan servicios a empresas formales o a talleres informales, quienes les entregan los materiales e insumos necesarios para que elaboren, en este caso, el producto final completo. El trabajo es realizado por los individuos en sus propios hogares y en algunos casos – como el de Emperatriz (Caso 9) - se combina esta labor con la venta directa de productos al comprador final.

**Subcontratación:** Esta modalidad se da principalmente entre los trabajadores de la construcción y consiste en la contratación de obreros por parte de grandes constructoras por los meses que dura la faena. En estos casos los sujetos utilizan sus herramientas de trabajo, pero quien los contrata les facilita los materiales. Se trata de un acuerdo informal entre las partes, ya que esta contratación no implica la existencia de contrato escrito que conlleve beneficios ligados a la seguridad social. Cabe no

obstante señalar que estos individuos a lo largo del año combinan esta modalidad de acceso al mercado con la venta directa de servicios al consumidor final.

**Venta directa de productos o servicios a distribuidores o al comprador final:** La mayoría de los informales se relaciona con el mercado vendiendo sus productos o servicios al comprador final. Sin embargo dentro de la categoría de acumulación ampliada encontramos un caso – caso 18 - en el cual se entrega el producto fabricado a un establecimiento del área formal que lo comercializa y distribuye: En estos casos es el mismo microempresario quien debe comprar los materiales para la elaboración del producto, no obstante lo hace con facturas que le proporciona el distribuidor, el que a su vez, le entrega una factura de compra por los productos elaborados. Cabe destacar que la mayoría de los entrevistados tiene una clientela fija. Sin embargo las diferencias que existen entre las categorías de informales es el rango territorial que abarcan con esta clientela, ya sea barrial, comunal, regional o nacional.

Por ejemplo gran parte de los clientes de los informales de subsistencia son sujetos que viven o trabajan en su mismo barrio, con muchos de los cuales mantenían una relación vecinal o de amistad antes de entablar esta nueva relación comercial. Son estos individuos los que se encargan posteriormente de propagandear en el mismo contexto barrial los productos que los informales ofrecen, siendo esta la manera como llegan los clientes nuevos. En ciertas ocasiones esta precaria red de compradores se extiende también gracias a que familiares de los entrevistados llevan productos para comercializarlos en sus puestos de trabajo, de donde también luego surgen encargos.

*“En el consultorio, allá vendo chocolates, pan de pascua mi hija lo lleva, es que ella trabaja ahí y siempre le están encargando. Ella me llama y me dice “mamá tantas cosas hay que hacer” y yo las hago y las llevo...” (Caso 1)*

*“La mayoría es gente del sector que se va enterando de que yo hago cosas y me buscan, generalmente son los mismos... es por acá...” (Caso 2)*

*“Es clientela fija... hay mucha gente que es de una imprenta de aquí de Los Olmos y otra gente que trabaja en las fábricas de por acá, hay obreros también. Es la misma gente siempre, que bajan de su micro y piden tres o cuatro sopaipillas, también hay otros que quieren un sándwich de queso, de jamón con queso... es gente que yo conozco, la mayoría... hay también otra que no es de por ahí y compra a la pasada, pero son los menos...” (Caso 7)*

El escaso nivel de capital social de los informales de subsistencia les impide de esta manera acceder a nuevas fuentes de información y extender así su red de clientes. Estos sujetos además no demuestran especial preocupación por crear mecanismos de propaganda que le permitan contactar a nuevos compradores: Sólo uno posee tarjeta y otros se limitan a poner un cartel en la entrada de su casa que diga “Se Vende...”.

Las excepciones dentro de esta categoría las representan los sujetos que no poseen un puesto fijo de trabajo. Obviamente en el caso del vendedor ambulante se atiende a un número mayor de clientes, los que viven en distintas comunas de la región.

Los informales de acumulación simple presentan situaciones diversas. La única que circunscribe su red de compradores al contexto barrial exclusivamente es Irma (caso 8), la que por tener un almacén bastante pequeño, sumado a la fuerte competencia que tiene en su sector, le es muy difícil ampliar esta red al ámbito comunal.

*“Si casi siempre - es clientela fija - son pocos los que entran y que no los conozco, siempre es gente de aquí del barrio...” (Caso 8)*

En un nivel superior encontramos dos casos (caso 9 y 13) en donde la posibilidad de tener un puesto en una feria libre permite tener una mayor cantidad de clientela, los que no obstante se restringen al nivel comunal: En este lugar es donde estos sujetos han contactado a sus clientes fijos, manteniendo este contacto a través de tarjetas.

*“Claro, mis clientes es gente que me conoce de aquí de la feria, de los restaurantes de por aquí vienen a comprarme... o les doy mi tarjeta y van a mi casa a buscar productos” (Caso 13)*

Finalmente los cuatro entrevistados restantes han sido capaces de extender su clientela hasta el ámbito regional. En el caso de los trabajadores de la construcción se tiene una estructura de contactos bastante extensa, la que les permite obtener información fidedigna acerca de cuales podrían ser sus potenciales clientes: Es frecuente encontrar en el discurso de estos sujetos el hecho de que un ex compañero o un ex jefe los hayan recomendado para realizar algún nuevo trabajo. Por otra parte además la cantidad de años que llevan ejerciendo el rubro ha permitido que esta red de compradores se multiplique por sí sola, automáticamente, ya que sus clientes iniciales se han encargado de recomendar sus servicios a amigos y/o conocidos.

*“Por intermedio de jefes conocidos –ha captado clientes-. Es que al pasar del tiempo se va haciendo mucho contacto, uno conoce mucha gente, patronos, empresas y tiene clientes en particular que uno le ha hecho casas, le ha hecho ampliaciones y nos llaman. Yo trabajo con tarjetas y me dicen “ya maestro quiero que venga porque quiero hacer esto, esto otro” y así se van dando las manos, ellos también nos recomiendan a sus parientes, amigos y así” (Caso 12)*

Hay también quienes logran extender su red de clientes al ámbito regional ya que se han encargado de propagandear sus productos o servicios a través de distintos medios de comunicación, resultando ser mecanismos que les han resultado eficaces para la búsqueda de potenciales clientes. Con ello logran soliviantar por tanto la imposibilidad de tener acceso a redes sociales que les faciliten el acceso a futuros compradores.

*“Yo busco los clientes... pongo avisos en El Rastro y una vez llame a un programa de la tarde. Eso igual resulta, igual llega gente, pero casi siempre es por el diario...” (Caso 10)*

Por último cabe señalar que el radio territorial que la mayoría de los de acumulación ampliada abarcan con su clientela corresponde al ámbito regional y nacional. Hay quienes al iniciar con su negocio se trajeron clientes de las empresas en las que anteriormente trabajaron, manteniendo con ellos una relación comercial permanente.

*“Yo empecé con unos clientes que atendía en la empresa esta que te conté. Con ellos comencé y de repente me siguen llamando” (Caso 21)*

Otros sujetos – al igual que algunos informales de acumulación simple - han sido capaces de extender su red de compradores a través de mecanismos de propaganda que también les han resultado bastante eficaces. En este sentido es cómo han puesto avisos en diarios, radios, programas de televisión u ofrecen sus productos o servicios en los portales del Estado como Chile Compras o SERCOTEC, posibilidad que solamente es viable si la unidad productiva de los trabajadores está formalizada.

*“Y lo otro que tenemos publicidad en la futuro como tenemos ahí los cliente. O de repente vamos al Mekano y ahí promocionamos o regalamos un tatuaje... cosas así” (Caso 16)*

*“Estoy en la red SERCOTEC y de Chile Compras, en la Municipalidad me conocen harto también, por ahí resultan las cosas...” (Caso 15)*

Al igual que los trabajadores de la construcción, la gran cantidad de años que algunos de estos sujetos llevan ejerciendo el rubro les ha permitido que la red de clientes se

multiplique automáticamente, ya que de semejante manera sus compradores iniciales se han encargado de recomendar sus productos o servicios a amigos y/o parientes.

*“Toda la gente que atiendo llega así... por ejemplo yo te reparo una lavadora a ti y tu tienes un familiar que te comenta que se le echó a perder la lavadora, y tu le dices “mira a mi este tipo me reparó la lavadora”, le das el teléfono y le dices que me conoces y que le puedo hacer un precio... y me llaman, le hago un presupuesto... y así...” (Caso 20)*

*“Los clientes llaman por teléfono, les han dado referencia en las empresas a las que yo les he entregado productos, así es principalmente...” (Caso 18)*

Existen en esta categoría sólo dos excepciones. Una es la de Carolina (caso 19) quien al igual que Irma posee un pequeño almacén, de modo que le resulta prácticamente imposible extender su clientela al ámbito comunal. También nos encontramos con la realidad de Jessica, cuya red de compradores es principalmente gente del barrio, sin embargo ha encontrado un “nicho de mercado” que le permite obtener más entradas:

*“Mis clientes son los militares de guerra principalmente.... Es también gente del barrio, es gente que ni yo conozco que les han dado el dato” (Caso 17)*

Por otra parte el capital social entendido como un conjunto de habilidades sociales que permiten a los sujetos desarrollarse en un entorno complejo (Tokman, 2001) ha sido desarrollado por la mayoría de los entrevistados a través del tiempo: Declaran que desde que instalaron su negocio hasta el día de hoy la relación con sus clientes es cada vez más cercana, notando que ello les ha dado la posibilidad de vender más y mantener en el tiempo con éstos una relación comercial.

*“Yo era una persona muy vergonzosa... ahora converso con mis clientes, como que me salió otra personalidad, como que vendo más por eso, porque siento que le caigo bien a los clientes...” (Caso 7)*

*“Es que yo era bien tímida y no sabía mucho como convencer a una persona de algo y de repente me he visto yo misma convenciendo a una persona de algo para que se lleve algún producto más... porque no es de primera necesidad llevarse un cojín por ejemplo entonces igual he como desarrollado esa facilidad...” (Caso 17)*

A la luz de estos hallazgos cabe concluir que el acceso a redes de relaciones sociales constituidas por sujetos asociados a un mismo rubro actúa como un importante potencializador de la capacidad comercializadora de los individuos. Esta situación



entonces denota que las estrategias orientadas al fortalecimiento de los microemprendimientos deben estar orientadas no sólo a la necesidad de generar lazos entre el sector formal e informal sino también a la de estimular el contacto entre informales que ejercen oficios similares.

- **Acceso a cursos de capacitación**

La posibilidad de adherirse a un curso de capacitación también está dada por la oportunidad de acceder a redes sociales que nos permitan obtener información respecto de éstos. De hecho es esta falta de información la que incide en que varios de estos sujetos no hayan podido realizar otro tipo de curso que no sea el de FOSIS.

Producto de que los informales de subsistencia y algunos de acumulación simple tienen principalmente acceso a contactos asociados a lazos fuertes es que se han enterado de la existencia de estos cursos a través de la información que les han proporcionado amigos o vecinos.

*“Por aquí por el barrio – se enteró de cursos - por las vecinas que me dijeron que me fuera a inscribir y fui po” (Caso 1)*

*“Por amigas de aquí del barrio me enteré y de ahí me fui a inscribir a la Municipalidad” (Caso 8)*

Dentro de estas categorías hay quienes gracias a la posesión de habilidades sociales innatas han podido mantener un contacto permanente con los funcionarios municipales, los cuales a penas se enteran de que alguna Fundación o la misma Municipalidad dictará algún curso, no dudan en llamarlos para darles esta información.

*“Los del FOSIS llegaron aquí por medio de la Municipalidad, lo que pasa es que ahí me conocen arto porque paso siempre metida allá, conozco a la gente” (Caso 3)*

El resto de los informales de acumulación simple y los de acumulación ampliada ha accedido a la capacitación de innumerables maneras. Algunos poseen redes de información amplias pues participan de la vida sindical en Centrales de Trabajadores (como caso 13) o en Asociaciones de Microempresarios (como caso 15): Su activo y

permanente trabajo en estas instancias les ha permitido entablar relaciones con diferentes Instituciones y Organismos, las cuales les han dado la posibilidad de capacitación, las que en el caso de Héctor, han sido incluso en el extranjero.

*“Yo soy dirigente del año 70’, y en el 73’ estuve en una escuela de verano que tenía la CUT que también tenía convenio con la Universidad de Chile, la Universidad Técnica y la Universidad Católica... después vino el golpe y me convertí en un agitador político, social, y bueno tenía acceso a lo que es el PET, a la vicaría pastoral obrera, a algunos centro de estudio como el CES...” (Caso 13).*

Otros por el contrario se han adherido a estos cursos gracias a la información que otorgan diarios comunales, los cuales constituyen sin duda un mecanismo eficaz para reducir las brechas que existen en cuanto a la posibilidad de acceder a éstos.

*“Accedí a ellos por medio de la Municipalidad, porque toda persona, todo el que quiera estudiar va y se entera por el diario de la comuna” (Caso 17)*

Por último hay también quienes, producto de sus ansias de querer superarse cada día y de tener por ende una mentalidad emprendedora, se han dirigido directamente a la Municipalidad para averiguar acerca de cursos que les permitan perfeccionarse.

*“Entonces llegué me levanté con ánimo y dije “ya, voy a ir a la municipalidad haber que pasa”... para que mejorara la cosa, para quizás también aprender algo. Y me metieron ahí a Trabajo para un Hermano y después me vinieron a visitar...” (Caso 18)*

*“Lo que pasa es que siempre ando intruseando en el diario, ando leyendo propuestas y cosas así y de ahí llegué sola a estos cursos...” (Caso 16)*

## **5.8- Niveles de Exclusión actuales: La visión de los Actores**

Como bien pudimos revisar en el capítulo de marco teórico, según Ruiz- Tagle (2000) la inclusión – como estado opuesto al de exclusión - en el ámbito del trabajo estaría dada por tres dimensiones: Una económica, una institucional y otra cultural. A continuación se revisan cada una de ellas para así concluir posteriormente si éstas constituyen una situación de exclusión desde el punto de vista de los propios actores.

- Exclusión Económica

Nuevamente para medir exclusión en este ámbito hemos considerado necesario indagar en la opinión que los actores tienen de la relación que existe entre la cantidad de horas que trabajan (carga laboral) y los ingresos que perciben.

Los informales de subsistencia trabajan entre 4 y 10 horas diarias, lo que esencialmente depende de la actividad que se ejerza: Por ejemplo Edelmira (caso 1) es la que menor cantidad de horas trabaja, ya que la amasandería en realidad no le demanda más tiempo. El resto tiene jornadas más largas de entre 8 y 10 horas.

Hay quienes señalan que su ingreso efectivamente es justo pero sólo cuando se vende la totalidad de los productos que se elaboran. Se trata de los casos 1 y 2, quienes debido a su estrecha red de clientes muchas veces se quedan con lo que fabrican, lo que para la primera constituye una pérdida pues produce bienes perecibles.

Dentro de esta categoría también hay sujetos que definitivamente consideran que los ingresos que perciben son siempre injustos. Se trata justamente de quienes trabajan una mayor cantidad de horas dentro del grupo: En determinados casos la escasa clientela los obliga a cobrar más barato, estrategia que se transforma en un mecanismo por medio del cual pueden retener a sus clientes fijos, pero que sin embargo menoscaba sus entradas de dinero. Mientras que otros como el caso 7, ejercen una labor que requiere de mucho esfuerzo para obtener más ganancias, ya que para alcanzar un nivel alto de ventas se debe exclusivamente trabajar más horas.

Entre los sujetos que ejercen ocupaciones de tipo marginal (tales como la venta ambulante y el cuidado de autos) existe un igualmente un sentimiento de conformidad respecto a los ingresos que se perciben en relación con las horas trabajadas, pues pese a considerar que esta relación es injusta se mueven en la convicción de que difícilmente ejerciendo estas labores podrán obtener más entradas de dinero.

*“Con la pega que tengo aquí no me falta nada... tengo comedor, tele... sí hay que estar todo el día aquí, es pesao, pero igual conviene... a parte que no puedo esperar ganar más plata haciendo esto...” (Caso 6)*

*“Pero es que hay que ser muy barsa pa’ quejarse de lo que yo gano como ambulante po... claro que es poco pero los ambulantes jamás han ganado más plata” (Caso 5)*

Prácticamente la totalidad de los informales de acumulación simple trabajan alrededor de 10 horas diarias. Quienes señalan que su ingreso no es justo en relación con su carga de trabajo estipulan que ello esencialmente se debe a su incapacidad de competir con las grandes empresas: Declaran en este sentido que deben cobrar mucho más barato para captar clientela, lo que produce una merma en sus ganancias.

*“Pero estamos mal en relación a como vivíamos antes, es que en la feria han llegado grandes fábricas a vender y hay que vender más barato por eso... puedo competir con ellos, el punto es que a ellos de costo le sale menos que a mí, por eso ganan más” (Caso 9)*

Otros como Héctor, quien vende artículos de cerámica en una feria, estipulan que la caída de sus ingresos de un tiempo a esta parte se debe a la imposición de un sobreconsumismo y a la preponderancia que adquieren por ello las grandes casas comerciales, las que al dar crédito, les quitan clientes a los pequeños comerciantes.

*“...Pero ahora uno vende menos... ha bajado... lo que pasa es que en Chile estamos sometidos a un sobreconsumismo... entonces acá mismo viene gente de Corona, La Polar, que dan crédito, entonces a la gente le conviene comprar allá...” (Caso 13)*

Es Miguel (caso 14), Irma (caso 8) y Lito (caso 12) quienes consideran que los ingresos que perciben son justos en relación a su carga de trabajo. En el caso de la primera existe un sentimiento de conformidad pues declara que su negocio aún no está del todo surtido, de modo que espera obtener más ganancias cuando pueda adquirir nueva tecnología y tener así más productos a la venta: Además la gran competencia que existe en su barrio le impide cobrar más por aquello que vende, siendo de hecho su estrategia de mercado el tener siempre “todo más barato”.

El caso de Miguel y Lito por el contrario es bastante parecido a lo que sucede con los informales de acumulación ampliada: La posibilidad de tener una red de clientes bastante más extensa les permite cobrar efectivamente lo que ellos consideran como justo por el trabajo que ofrecen, ya que declaran que su servicio es de calidad.

*“Es que yo no bajo los precios, porque las pegas las hago rápido y bien, si a alguien le parece caro le digo que busque a otro más barato...” (Caso 12)*

*“Porque hay cabros que recién están empezando y cobran una porquería... yo y mi hijo, que es el con que siempre trabajo, no permitimos que nos paguen menos de lo que pedimos, yo se que no es papaya encontrar trabajo pero uno tiene que cobrar lo que el trabajo vale” (Caso 14)*

En este sentido la mayoría de los informales de acumulación ampliada le otorgan preponderancia al hecho de no “regalar” el trabajo: Hay algunos incluso que ligan esta necesidad con una cuestión personal, que se relaciona con la importancia que tiene para ellos el valorarse uno mismo como persona y el trabajo que realizan.

*“Si le vendo este producto a un distribuidor en cien pesos y yo sé que ellos lo venden a mil pesos, me siento ahí como que estoy regalando el trabajo y eso no está bien, ahí cobro más” (Caso 18)*

*“Porque algo que aprendí también es a valorizar este trabajo y hacerlo valer, porque cuando estas con un empleador no lo valorizan, piensan que lo que te están pagando es lo justo, pero cuando estás trabajando independiente tu tienes que valorizar tu trabajo, tu cobrar lo que ese trabajo vale... eso es lo bueno” (Caso 17)*

*“Es que uno no puede andar regalando el trabajo, a mi si un negocio no me conviene para nada no lo hago, porque el desgaste de uno es muy grande y hay que quererse un poquito y cobrar lo que a ti te significa ese esfuerzo...” (Caso 21)*

Por ello es que la mayoría de los sujetos pertenecientes a esta categoría considera que los ingresos que mensualmente obtienen son justos en relación a su carga de trabajo. Estos individuos trabajan entre 4 y 10 horas diarias, lo que nuevamente depende del trabajo que se ejerza. Por ejemplo Felipe (caso 20) es quien tiene la jornada laboral más corta, ya que la reparación de electrodomésticos es una tarea que no demanda mucho tiempo y que en realidad es bien pagada a nivel de mercado cuando se tiene una extensa red de clientes: Con dos reparaciones diarias se obtiene un buen ingreso.

El resto tiene jornadas más extensas de 9 horas promedio. Quienes justamente no están conformes con los ingresos que perciben son quienes trabajan más horas dentro de esta categoría. A Carolina (caso 19) y a Jorge (caso 21) por ejemplo les sucede algo parecido a María Eugenia (caso 7) de la categoría de subsistencia: Obtener más

ganancias depende netamente de la cantidad de horas trabajadas, lo que pareciera entonces ser un dilema propio de las actividades pertenecientes a la rama comercio.

Por último es preciso declarar que hay quienes realizan una reflexión respecto a que los ingresos que hoy perciben son más altos que aquellos que recibían en el sector formal, sin embargo varios de ellos reconocen que para obtener estas entradas de dinero extra siendo independientes se deben trabajar más horas. Esta reflexión es transversal a todas las categorías de trabajadores informales y es propia de quienes han podido ejercer su oficio actual anteriormente en el sector formal de la economía.

*“Una de las desventajas de ser independiente es la inestabilidad, que no sabes cuanto vas a ganar y que te tienes que sacar la mugre para ganar más de plata... claro antes ganaba menos pero también trabajaba menos” (Caso 15)*

*“Se trabaja más pero se gana más que en las fábricas...” (Caso 10)*

*“Quizás debería ganar más pero en todo caso siempre es más que en las fábricas donde antes trabajaba” (Caso 2)*

*“Si es que se gana mucha más plata, conviene más... uno tiene que ir dándose vuelta y ver que es lo que le conviene más en el momento... se saca buena plata particular, además que es más cómodo...” (Caso 12)*

De esta forma es posible concluir que a medida que se desciende en la escala social existe un sentimiento quizás más patente de exclusión económica, ya que si bien la mayoría de los entrevistados trabaja en promedio la misma cantidad de horas los ingresos son muy dispares. En este sentido lo que pareciera explicar esta disparidad es la falta de acceso a redes más amplias de clientes, lo que en cierta medida permite “no regalar” el trabajo y cobrar efectivamente lo que éste vale.

En relación con el sector formal los trabajadores del sector informal urbano no se encontrarían excluidos en lo económico, ya que algunos declaran que obtienen más entradas siendo independientes que apatronados, sin que ello signifique una mayor carga de trabajo. En el caso de aquellos que señalan que trabajando por cuenta propia “se gana más pero se trabaja más” tampoco se puede hablar de exclusión, ya que esa sobrecarga de trabajo es recompensada finalmente con mayores ingresos.

- Exclusión Institucional

La inclusión institucional en los mercados de trabajo estaría dada por la adhesión a instituciones de seguridad social y la posibilidad de acceder a la capacitación. En esta sección no obstante se abordarán sólo los aspectos relacionados a la previsión y la salud, pues el acceso a la capacitación ya fue abordado en los capítulos anteriores de capital humano y capital social. Además se patentará el estado de formalización de las unidades productivas, estipulando las razones que la han impedido en algunos casos.

#### Acceso a Instituciones de Seguridad Social

La totalidad de los sujetos entrevistados considera que es sumamente importante tener una previsión para el futuro: Existe en ese sentido conciencia respecto a que llegará un momento en que las condiciones físicas producto del estado de vejez impedirán a la persona seguir trabajando, de modo que es necesario asegurarse el futuro económico de alguna manera. No obstante ninguno de los entrevistados cotiza hoy en algún sistema de pensiones, esgrimiendo cada uno una serie de razones por las cuales aún no han accedido a éste. A este respecto las opiniones se dividen entre quienes pretenden hacerlo a futuro y quienes tienen planeado otros mecanismos por los cuales procuran asegurarse la subsistencia en su período de su vejez.

Los primeros señalan que aún no se han afiliado por los siguientes motivos:

**Desidia:** Quizás la razón más generalizada sea la desidia que provoca el sólo hecho de pensar en comenzar a realizar el papeleo necesario para afiliarse a una AFP. Más específicamente entre quienes nunca han cotizado pareciera existir una sobrestimación de estos trámites y por ende su no acceso a las instituciones de seguridad social se debe a una profunda falta de información. Este motivo no es propio de una determinada categoría de informales sino que es transversal a todas de ellas.

*“Bueno aparte de la plata que no es tanto por eso, es que a mi nadie me ha dicho nada y la verdad es que yo no salgo, y yo soy floja, estoy desinformada, no soy de las que anda preguntando... si alguien pasa por aquí y me dice que anda inscribiendo para la AFP a lo mejor*

*yo lo haría, pero así que yo vaya personalmente no, soy lo más quedada que hay a parte se me imagina que es medio complicado” (Caso 2)*

*“Tendría que imponerme yo como independiente, ahora estoy pensando en hacerlo porque estoy perdiendo mucho tiempo, van pasando los años y después no vas a tener nada al momento en que tengai que jubilar... ha sido dejación no más” (Caso 12)*

*“De dejada, pura dejación, porque tengo hasta los formularios, porque es de pura flojera de no ir a la hábitat y cancelar... lo he ido quedado postergando de dejada” (Caso 17)*

**Falta de Recursos:** Otro de los motivos que esgrimen los entrevistados es la falta de ingresos que les reporta su actividad actual, lo que les impide aportar mensualmente una cuota para asegurarse el futuro. Estos sujetos pertenecen a las categorías de subsistencia y de acumulación simple principalmente y declaran esperar que su unidad productiva se consolide más para iniciar su incorporación al sistema de pensiones.

*“Yo creo que ha sido dejación y apretada... porque además tendría que estar pagando pasando plata que no puedo gastar... yo creo que son esos dos factores” (Caso 1)*

*“Pero pienso hacerlo el próximo año, estoy esperando que las cosas vayan mejor...” (Caso 11)*

*“Si no lo he hecho aún es porque tengo muchas deudas, pero una vez que las pague pienso hacer todo eso, todo el papeleo y me voy a empezar a imponer sola, todo yo sola, pero cuanto este consolidada” (Caso 3)*

Quienes no pretenden afiliarse a una AFP en el futuro esgrimen otros motivos, planeando estrategias alternativas que a su juicio les permitirán asegurarse el futuro:

**Desconfianza en las Instituciones:** Esta razón es propia de trabajadores informales de acumulación simple y ampliada. Algunos declaran que han conocido de cerca experiencias negativas de parientes o amigos con el sistema de las AFP, por lo cual prefieren guardar su dinero en un banco antes que entregárselo a estas instituciones.

*“No porque son muy ladrones, la AFP ahora no te están devolviendo como antes con el seguro, yo si junto plata preferiría hacerlo en una cuenta en el banco por mi cuenta, pero no en una AFP, porque he visto gente que ha trabajado, se ha muerto y a las hijas no les han devuelto ni un peso” (Caso 9)*

*“Menos en las AFP – confía - porque imagínate que hay un comercial en la tele que dice que gracias a las AFP Chile crece, que gracias a las AFP arreglamos las carreteras, que gracias a la AFP damos más empleo y puta tu vai y la caga de la Alameda está llena de hoyos, y más encima se supone que las carreteras las hacen con el impuesto que uno paga, y la plata de la*



*AFP ¿que es lo que hacen?... no me da confianza, prefiero yo poner la plata en el banco o abrirles una cuenta a mis hijos y juntar plata ahí” (Caso 16)*

**Otras pensiones:** Dentro de la categoría de acumulación simple se da la existencia de un solo caso en el cual no se cotiza en una AFP producto de que se recibe otro tipo de pensión. Se trata de Héctor (caso 13) quien la posee por ser exonerado político.

**Sujetos en edad avanzada:** Dentro de la categoría de acumulación ampliada hay quienes declaran que prefieren invertir en el negocio actual y hacerlo prosperar lo más posible para que sus hijos en el futuro puedan dirigirlo. Señalan que llegado este momento ellos podrán guiarlos para seguir obteniendo entradas, pero trabajando menos. Se trata de sujetos de edad avanzada, que hace bastante tiempo no cotizan y que no le encuentran sentido al hecho de imponerse a estas alturas de sus vidas cuando les quedaría poco tiempo para jubilar, prefiriendo invertir dinero en su negocio.

*“Es importante hacerlo, es bastante importante, pero no lo hemos hecho porque estamos llegando a las últimas... entonces si nos ponemos a imponer en este momento, en diez años más estaría jubilando y ese capital por más pequeño que sea lo voy invirtiendo y puedo lograr que se yo, establecer el taller y trabajar con mis hijos eso sería como mi seguro de vida... porque va a llegar el momento en que yo no voy a poder trabajar pero mi hija va a poder administrar... y yo le digo las instrucciones, mira esto se compra aquí, esto se compra allá y sigo trabajando pero menos” (Caso 18)*

Producto de que no están afiliados a un sistema de pensiones prácticamente la totalidad de los entrevistados sólo tiene acceso a la salud a través de la tarjeta de indigencia que otorga la Municipalidad. También muchas mujeres son carga dentro de un plan familiar que han contratado sus esposos en FONASA o alguna otra ISAPRE.

Bajo estos argumentos es posible concluir que desde la perspectiva de los propios actores sociales el no acceso a las instituciones de seguridad social no constituye necesariamente una situación de exclusión, ya que por un lado hay quienes no tienen la intención de adherirse a ellas y por otro, hay quienes aún no lo han hecho por desidia y dejación. Se trata en este sentido de una decisión personal. Se puede hablar entonces de exclusión sólo en el caso de aquellas personas que pese querer acceder a estas instituciones no pueden hacerlo producto de lo carente que son sus ingresos.

### Formalización de las unidades productivas

En Chile las microempresas (incluidos los trabajadores por cuenta propia) para estar formalizadas deben realizar una iniciación de actividades en el servicio de impuestos internos y obtener una patente municipal. Cabe señalar que la mayoría de quienes están formalizados poseen iniciación de actividades, pero sólo tres sujetos (caso 8, 19, y 13) tienen dicha patente. Esta situación es producto netamente de una falta de información, ya que varios de ellos declararon no saber nada acerca de este trámite.

En cuanto a la contratación de mano de obra ninguno de los entrevistados ha establecido contrato escrito con sus trabajadores ni cumplen por ende con las obligaciones referentes a la seguridad social. Esto porque quienes trabajan para ellos son principalmente miembros de su familia que no son remunerados o porque los mismos trabajadores les han solicitado no establecer contrato de trabajo para no tener que descontar de su sueldo una cuota para estas obligaciones.

Estos hechos demuestran que el SIU no opera absolutamente en negro ni con apego irrestricto a la legalidad, sino que predominan en él “áreas grises” (Tokman, 2001).

La mayoría de los entrevistados concuerda en que es de suma importancia estar formalizado, sin embargo no todos ellos estiman que el éxito de una unidad económica pase por su apego a la legalidad. Hay algunos sujetos que señalan que quienes no tienen iniciación de actividades se ahorran muchos costos, de modo que siempre obtienen una mayor cantidad de ingresos y son por ende más exitosos. Sin embargo otros recalcan que desde la formalidad también se pueden evadir impuestos y obtener de este modo mayores entradas, ya que su experiencia personal les ha demostrado que las grandes empresas formales emiten facturas por montos menores para evitar pagos de IVA excesivos. Otros entrevistados por el contrario consideran que la formalización necesariamente va ligada al éxito económico, ya que ésta posibilita establecer relaciones comerciales con empresas más grandes y también hace posible el acceso al crédito, el que consideran absolutamente necesario para realizar acciones

de inversión en la unidad productiva y alcanzar de esta manera mayores proyecciones. Esta percepción de la relación existente entre éxito y formalidad está presente principalmente en el discurso de trabajadores cuyo microemprendimiento ha crecido con el tiempo y ha logrado consolidarse, ya que los informales de subsistencia y algunos de acumulación simple declaran que el éxito de las actividades apegadas a la ley radica en que la formalización le permite al dueño trabajar tranquilo y evitar riesgos: Esto es muestra de que este tipo de informales no tiene una percepción clara respecto de los beneficios que se pueden llegar a obtener con la formalización.

*“-Se es más exitoso teniendo apego a la ley- Porque cuando uno cumple con las disposiciones legales uno trabaja bien, no anda arrancando, no anda escondiéndose, si po de la misma feria en períodos de fiestas andan carabineros y a uno la corren” (Caso 2)*

*“Para mi sí - son más exitosas las empresas formalizadas - porque no tienes que andarte escondiendo, estando con boleta puedes venderle a cualquier persona, si viene alguien no tienes el miedo de que puede ser alguien de impuestos internos...” (Caso 11)*

*“Yo creo que si – son más exitosas- porque si tienes la posibilidad de invertir y de conseguir crédito... puedes crecer” (Caso 17)*

Dentro de la categoría de subsistencia sólo dos sujetos tienen iniciación de actividades (caso 1 y caso 4), funcionando a través de la entrega de boletas de honorarios. Señalan que siempre las han tenido, pero declaran sólo utilizarlas cuando realizan trabajos para grandes instituciones o empresas. El resto si bien tiene intenciones de formalizarse no es algo que deseen realizar en un futuro cercano, pues su circuito de clientes aún es reducido y se circunscribe al ámbito barrial, donde no se pide boleta.

Cabe señalar que algunos individuos pertenecientes a esta categoría y que trabajan en la vía pública han recibido el apoyo de la sociedad civil para no ser multados por los inspectores municipales producto de que no tienen permiso para ofrecer allí sus productos o servicios. Por ejemplo José (caso 6), quien cuida y lava autos a fuera de una Universidad, logró juntar una cifra no menos considerable de firmas de estudiantes y profesores para poder quedarse en ese lugar ejerciendo su trabajo. Estos documentos los llevaron a la Municipalidad y dice no haber tenido nunca más problemas. Otro caso es el de Maria Eugenia (caso 7) quien, al conseguir el permiso

del dueño de un restaurante para instalarse afuera de este lugar a vender sopaipillas y confites en su carro móvil, dejó de tener problemas con los inspectores.

En la categoría de acumulación simple cinco sujetos han iniciado actividades (caso 10, 11, 12, 13 y 14) declarando que lo hicieron a los meses de emprendido su negocio. En el caso del gasfiter y el albañil su apego a la ley siempre ha sido absolutamente necesaria, ya que junto con realizar trabajos particulares también realizan labores para grandes constructoras bajo la modalidad de subcontratación, las cuales simplemente no los contratarían si no tuvieran boletas de servicio. Las únicas excepciones son la de Irma (caso 8) quien se encuentra en pleno proceso de formalización y la de Emperatriz (caso 9), quien tiene su iniciación de actividades caducada pues cuando no tuvo más empleados a su cargo dejó de declarar impuestos.

Prácticamente la totalidad de los informales de acumulación ampliada se encuentran formalizados. La mayoría declara que siempre ha cumplido con estas obligaciones legales, con la excepción de Miguel (caso 18), quien sólo comenzó a pagar impuestos cuando logró conformar un pequeño taller de artesanía. La única que no está formalizada es Jessica (caso 17) quien se encuentra en pleno proceso para hacerlo.

Como bien se señaló tanto quienes están formalizados como quienes no, consideran que es muy importante trabajar con apego a la ley por las siguientes razones:

**Visión de país:** Trabajar con apego a la ley implica cumplir con el deber ciudadano de pagar los impuestos, haciéndose la reflexión de que esas entradas de dinero le permiten al Estado mejorar las condiciones de vida de la misma sociedad civil.

*“Todo ciudadano de este país debería pagar impuestos, como en todos los países desarrollados donde todo ciudadano paga religiosamente sus impuestos... por eso el Estado tiene sus recursos y por eso tienen una buena seguridad social, salud y aquí no... (Caso 13)*

**Miedo a las infracciones:** Trabajar con apego a la ley en este sentido implica “trabajar tranquilo”. El miedo a las multas es una razón de peso que incita a los trabajadores

comenzar a realizar los trámites para la formalización, pese a que ninguno de ellos en su historia como independientes les han pasado alguna infracción.

*“Se trabaja más tranquilo, no tienes que arrancar de nadie porque estás legal... con este trabajo además uno tiene que tener cuidado, por el agorex que se siente” (Caso 10)*

*“Porque ya no tendría miedo que entrara cualquier inspector trabajaría más tranquila” (Caso 8)*

**Sentido de empresa:** Con la formalización se adquiere un sentido de empresa, ya que junto con acceder al crédito se pueden establecer relaciones comerciales que exceden el ámbito familiar y barrial, dando confianza y seguridad a los clientes.

*“Tu puedes venderle a quien quieras y el resto te reconoce como empresa consolidada, seria, que da confianza” (Caso 21)*

*“Porque eres empresa, si tienes resolución sanitaria, si pagas tus impuestos eres empresario y no siento empresa ¿que te queda?, vender al por menor, venderle a los puros amigos o al vecino, pero si eres empresa puedes vender a otra escala” (Caso 15)*

Mientras que quienes no se han formalizado declaran que aún no lo han hecho por:

**Falta de Recursos:** Algunos trabajadores de subsistencia declaran que esperan que su negocio se consolide aún más para formalizarse: Es netamente la precariedad de sus ingresos lo que le impide comenzar a pagar los impuestos.

*“Pero no se si lo haga todavía- formalizarse- porque estoy recién empezando, estamos ganado como 80 o 90 al mes, es muy poco pa estar pagando impuestos” (Caso 3)*

**Incumplimiento de condiciones:** En el segmento de subsistencia se da el caso de quienes han querido formalizarse pero se les ha impedido hacerlo, ya sea por que – en el caso de Marianela - no se cumplen con los requisitos de espacio para instalar un pequeño taller de confección, o por que – en el caso de María Eugenia - no se cumplen con las normas de higiene que debe tener su carro móvil en el que vende alimentos.

*“Porque tengo que ir a la municipalidad a pedir permiso y me lo daban, pero tengo que cumplir con requisitos de espacio, de un metro y medio para allá y otro para acá... ¡y donde! si esto es lo mío...” (Caso 2)*

*“Yo quiero hacerlo, he intentado pero el SESMA no da autorización a las personas que fríen en la calle si no tienen un carro grande con todas las condiciones...” (Caso 7)*

De esta forma la imposibilidad de acceder a la formalización puede ser vista como una forma de exclusión, ya que los sujetos que no cumplen con las obligaciones legales no lo hacen con una intención deliberada de querer evadir estas responsabilidades, si no que no acceden a la legalidad por situaciones forzosas ligadas a la falta de recursos.

- Exclusión Cultural

La inclusión cultural en los mercados de trabajo estaría dada por el acceso a actividades socialmente valoradas. El sentido cualitativo de este estudio nos permite recoger las impresiones que los informales tienen de su trabajo actual y determinar desde su propia perspectiva la valoración que le dan a éstas. Por esta razón es que se ha considerado necesario indagar en la percepción que los informales tenían de su actividad actual antes de ejercerla, sus proyecciones a futuro y las principales ventajas y desventajas que conllevan estas labores. Quizás sea en esta parte del análisis donde no cabe hacer distinciones entre las diferentes categorías de trabajadores informales, ya que no existen percepciones propias o más recurrentes en una u otra categoría.

La mayoría de los entrevistados tenía una visión bastante positiva de su actividad actual antes de ejercerla: Valoraban en este sentido por sobre todo el hecho de que estas labores les permitirían alcanzar una mayor independencia y obtener un dominio de su propio tiempo, destacando la posibilidad que se les darían de manejar todo lo que planeaba al interior de sus unidades productivas. De esta forma a nivel social los sujetos que hoy en día se ven inmersos en la informalidad consideran que este tipo de actividades son más laudables en cierta medida que aquellas que se ejercen en relación de dependencia, ya que los logros que obtienen son netamente merito propio.

*“Uno la que lleva el mando de todo, uno hace todo, todo es mérito de uno... igual hay veces en que a uno le gustaría que me fuera mejor, pero igual como le digo todo es mérito de uno y eso es valioso, al menos para mi es valioso... esto me ha traído muchas alegrías...” (Caso 1)*

*“No tienes que depender de otros para lograr algo y eso vale mucho más porque a las finales todo lo haces tú” (Caso 17)*

*“Sentía que podía ser más libre, no sé es como igual satisfactorio pa uno que los éxitos sean todo merito de uno...” (Caso 11)*

Por esta razón es que prácticamente la totalidad de los entrevistados ha declarado que su trabajo actual le ha traído importantes satisfacciones personales, ya que a través de éste han podido satisfacer estas ansias de ser “jefes de sí mismos”: Esto concuerda con lo establecido por Beck (1999) respecto a que el proceso de individualización vital que se experimenta en el contexto del nuevo modelo económico ha devenido en una la necesidad de individualización laboral. A este respecto incluso informales de acumulación simple y ampliada han llegado a establecer que esta es la actividad que mayores satisfacciones les ha traído en su trayectoria laboral, pues pese a haber tenido la posibilidad de acceder a empleos de buena calidad en ellos existe y siempre ha existido una necesidad intrínseca de ser independientes y no apatronados.

*“A mi me carga por ejemplo que me digan oye hace esto, oye no esto esta malo, que llegaste tarde, llega temprano, a mi me enferma eso... igual cuando trabajé en forma dependiente no me sentí como muy realizada como ahora... yo quería ser otra cosa, yo siempre quise ser independiente...” (Caso 16)*

*“- La experiencia de trabajo más positiva - es la de ahora, lo que tengo ahora yo no lo cambiaría por nada... me gusta ser independiente, tiene todos los riesgos que tu quieras sueldo, la parte inestabilidad laboral, la parte que son las tres de la mañana y tu todavía trabajando, pero está la adrenalina, ahí esta lo rico...” (Caso 15)*

*“Mis aspiraciones eran siempre trabajar independiente, esa era mi aspiración principal, lo demás estuvo bien, me sentí bien gracias a dios, pero mi aspiración era trabajar así como estoy ahora...” (Caso 11)*

Entre los sujetos que ejercen actividades de tipo marginal como el cuidado de autos o el comercio ambulante existe igualmente un sentimiento de satisfacción personal, ya que dentro de su escaso rango de posibilidades laborales es lo que más les acomoda hacer, destacando nuevamente la independencia que conlleva ejercer estas labores.

*“Es que yo no puedo aspirar a nada más, porque tengo antecedentes, aunque quisiera estaría sonado, por eso po, dentro de las posibilidades que tengo esta es la que más me gusta, porque no me gusta que me manden... y como te decía, me hago mis moneditas diarias...” (Caso 6)*

*“Igual aquí como que me siento bien... tení más libertad... eso es lo bueno de las pegas así sin patrón. A parte que ganai lo mismo que trabajándole a un patrón... es que igual por lo menos*

*pa' mi es difícil encontrar una buena pega y entre que te exploten y hacer esto mismo ganando lo mismo pero con más libertad igual conviene ¿o no?" (Caso 5)*

A juicio de los informales la autonomía por tanto sin duda sería entonces una de las ventajas más destacables de la actividad que hoy ejercen: Más allá de la valoración que se le da al mérito de alcanzar éxitos en solitario en la esfera del trabajo (autorrealización), se destaca también la posibilidad de manejar su propio tiempo y poder compartir más en familia que cuando trabajaban como asalariados, y en el caso de las mujeres poder compatibilizar el rol de dueña de casa con su rol laboral.

Quizás sea interesante para los efectos de esta investigación destacar principalmente las reflexiones que hace Héctor respecto de la visión que tenía de su trabajo de feriante antes de ejercerlo: Para él el comercio en la feria era una actividad ligada a la pobreza y al desorden, pero la experiencia le ha demostrado lo contrario.

*"Para mi esto como más informal se me hacía ligado al tipo desordenado que no tuvo posibilidades de estudiar, que no sabe leer ni escribir... la ligaba con una expresión como poco formal en una sociedad más o menos seria... pero aquí hay mucha gente que su capacidad comercial les permite comprar buenas casas, tienen casas en la playa, han criado a sus hijos que están estudiando ingeniería comercial o son profesores, que tienen buena educación... ellos han sabido aprovechar bien esos momentos buenos..." (Caso 13)*

Cabe señalar que algunos habían puesto no obstante mayores expectativas sobre su actividad actual. Es recurrente escuchar en el discurso de los entrevistados que pensaban que con el trabajo independiente se podían obtener más entradas que en el sector formal, sin que ello significase un mayor desgaste. En este sentido declaran que si bien han logrado obtener más ingresos que cuando trabajaban en relación de dependencia, para ello ha sido necesario trabajar una mayor cantidad de horas. Pese a este incumplimiento de expectativas estos sujetos – así como también la mayoría de los entrevistados – no tienen pensado abandonar el ámbito de la informalidad a futuro.

Las excepciones a esta regla las encontramos en la categoría de subsistencia. Una de ellas corresponde al caso 7 quien declara que si no logra establecerse con un kiosco de confites - para obtener una mayor estabilidad - pretende buscar empleo en el sector



formal. También el caso 5 – quien está buscando empleo - pretende abandonar su actividad pero sólo si logra encontrar un trabajo de calidad en el sector formal.

Los proyectos a futuro que poseen estos sujetos refieren netamente a la posibilidad de establecer un taller en su hogar con trabajadores permanentes a su cargo. Algunos pretenden asociarse con hijos, quienes les han manifestado su interés de continuar con el negocio familiar. Entre quienes se encuentran más consolidados se han planeado proyectos relacionados con ofrecer nuevos productos o servicios, lo que denota una importante preocupación por parte de éstos de innovar en lo que producen. Quizás el ejemplo más destacable sea el del caso 16, una joven tatuadora que piensa ofrecer un curioso servicio: El tatuaje de perros para evitar extravíos.

*“Es un servicio de tatuar al perrito, en la orejita donde se le pueda poner el teléfono, la dirección... y ¡quien le va a sacar un tatuaje a un perro! nadie, y la única persona que va a saber que el perro está tatuado en cierta parte es el dueño del perro” (Caso 16)*

Hay también informales de acumulación simple y ampliada que pretenden abandonar su actividad actual para emprender otra nueva, la que no obstante seguiría estando ligada al ámbito informal de trabajo. Se trata del caso 11, quien piensa dejar la industria del mueble - pues las materias primas se están agotando y cada vez sale menos rentable obtenerlas – para instalar una vulcanización con su hermano. También encontramos al caso 19 quien declara que el almacén que posee le demanda mucho tiempo, de modo que piensa comprarse un colectivo para transportar pasajeros.

Por otra parte y desde la perspectiva de los entrevistados la informalidad sin embargo también conlleva importantes desventajas. Entre ellas sin duda la más recurrente es la inseguridad económica, es decir la imposibilidad de tener una certeza respecto de los ingresos que se pueden llegar a obtener. Para paliar estas incertidumbres, los sujetos señalan que se debe tener la suficiente capacidad para planear con claridad los gastos que implican el negocio y el mantenimiento del hogar mensualmente.

*“Es que esta pega es tan relativa, que puedes tener días en que no vai a ganar lo que quieres o necesitas, otros sí, puedes ser muy rico y otro día ser muy pobre” (Caso 20)*

*“Uno tiene inseguridad sobre todo en el sentido económico, uno no sabe cuanto va a ganar por mes ni puede disponer de dinero por eso mismo, es muy riesgoso” (Caso 1)*

*“Es media insegura porque no siempre hay pega, uno no tiene la seguridad de que va a recibir todos los meses del año tanta plata, todo es muy variable, eso es lo malo” (Caso 14)*

Debido a que estos sujetos están exentos de ciertos beneficios sociales que se obtienen en el sector formal, como las vacaciones por ejemplo, se declara que otra de las desventajas de estas actividades es la exigencia que les impone de trabajar todo el año y sin descanso, ya que hacer una pausa en el trabajo significa simplemente dejar de recibir entradas. De hecho para algunos informales el verano es la época en que mayores ingresos reciben, lo que obviamente les impide vacacionar en este período.

*“Lo malo es no hay vacaciones nada... yo hace más de 10 años que no me tomo un descanso... de hecho en verano no puedo salir porque ahí es cuando aumentan las ventas con toda la cuestión de la fruta, ahí es cuando piden más equipos” (Caso 21)*

*“La desventaja es justamente que no se tiene horario establecido porque hay días en que uno no tiene día sábado, no tiene día domingo, no hay vacaciones, porque uno tampoco deja plata para tomarse enero, y como sale que enero es bueno y no se puede...” (Caso 9)*

Otra de las desventajas que visualizan los entrevistados refiere justamente al lado negativo que conlleva la autonomía plena en el trabajo: La falta de capital o la toma de decisiones erróneas son dilemas que se resuelven en solitario, de modo que los éxitos, pero también los fracasos, son responsabilidades que recaen en un solo sujeto.

*“Lo malo también es que todo depende de uno, porque por ejemplo si las cosas no salen es todo culpa de uno... hay veces en que se hace mal un negocio y uno sólo es el que tiene que apechugar” (Caso 11)*

*“Las desventajas es que si yo no me pongo las pilas no salgo adelante, todo depende de mi lo bueno y lo malo” (Caso 16)*

Bajo estos argumentos es posible concluir nuevamente que el SIU no representa exclusivamente un refugio al desempleo tal como lo habría establecido en enfoque de la OIT, ya que prácticamente la mayoría de los entrevistados tiene planeado continuar ejerciendo su actividad actual, o al menos si desea cambiar de oficio, pretende seguir organizando el trabajo futuro de un modo informal también. Las excepciones a esta

tendencia las encontramos en la categoría de subsistencia, quienes estarían dispuestos a reingresar al sector formal sólo si se encuentra una buena oportunidad laboral en este sector (caso 5) o si mejoran las condiciones del trabajo que hoy realiza (caso 7). Es sólo para el caso 5 no obstante que se puede hablar de informalidad como refugio al desempleo, ya que es el único que está buscando trabajo en el sector formal.

Prácticamente entonces la mayoría de los entrevistados no serían sujetos excluidos desde el punto de vista cultural, ya que valoran en gran medida este tipo de labores, considerando que socialmente es más meritorio – y en este sentido se hace la distinción con el sector formal – que los éxitos se emprendan en solitario. De esta forma y pese a todas las desventajas que conllevan estas labores demuestran interés por continuar ejerciendo su actividad actual, planeando proyectos y teniendo una visión de futuro. La informalidad por ende ha sido sometida a un proceso de valorización social en el contexto del nuevo modelo actual, ya que es deseada y altamente apreciada por quienes ejercen este tipo de actividades económicas.

## CONCLUSIONES

A través de este estudio fue posible develar y caracterizar el nuevo carácter heterogéneo que presenta la informalidad en el contexto del nuevo modelo económico: La reconstrucción de las trayectorias laborales hizo posible patentar las principales diferencias que existen entre informales de subsistencia, acumulación simple y acumulación ampliada. En este sentido es posible concluir que la naturaleza de estos itinerarios y la posibilidad que nos otorgan de acumular capital social y humano es determinante en la capacidad de acumulación que hoy en día tienen los informales.

- Los informales de subsistencia y ac. simple presentan un nivel de capital humano bastante más bajo en comparación con los de ac. ampliada. Junto con presentar una escasa escolaridad han tenido una menor posibilidad de acceso a cursos de capacitación, y quienes tienen un oficio lo adquirieron bajo vías informales de aprendizaje. Los trabajadores de acumulación ampliada le otorgan además una mayor preponderancia a la necesidad de ir aprendiendo cada día aspectos nuevos respecto al oficio que realizan, lo que sin duda mejora sus competencias pues se mantienen vigentes en su oficio, pese a que los mecanismos por los cuales se perfeccionan se realizan generalmente también bajo vías informales de adquisición de conocimientos.

A este respecto en términos de medidas de apoyo destinadas al mejoramiento del capital humano de los informales lo que se propone es generar estrategias que permitan reducir las brechas que existen en cuanto a información, ya que éste es el factor que explica que varios entrevistados aun no accedan a la capacitación.

- La entrada a los mercados de trabajo y el carácter precario de los empleos a los cuales los entrevistados accedieron se explica por el escaso nivel de escolaridad alcanzado por ellos en ese momento. La diferencia entre las distintas categorías de informales radica en que los de acumulación ampliada pese a comenzar a trabajar continuaron estudiando, lo que les permitió insertarse en empleos de mejor calidad al momento de ejercer su segundo o tercer trabajo. No obstante la posibilidad de acceso a estos empleos más estables y más protegidos desde el punto de vista de la seguridad social está dada también por el momento histórico específico en que se realiza la entrada a los mercados laborales, ya que quienes se insertaron en este mercado en el marco del modelo “hacia dentro” se introdujeron al ámbito del trabajo en un momento en que el empleo asalariado necesariamente daba acceso a una serie de beneficios sociales. Por el contrario quienes se insertaron en este mercado una vez instaurado el modelo neoliberal se encontraron con trabajos más precarios, ya que se había impuesto un esquema de contratación flexible que vendría a deteriorar las condiciones de empleo.

- Las oportunidades laborales que les ha ofrecido el nuevo modelo económico a cada uno de los informales han sido evidentemente distintas. Este modelo al castigar la carencia educativa les ha otorgado magras oportunidades a los trabajadores de subsistencia, los cuales presentan trayectorias discontinuas y compuestas por empleos inestables y de mala calidad. Los informales de acumulación simple por el contrario presentan itinerarios más estables, producto de que poseen niveles educativos superiores o han podido desarrollar un oficio y mantenerlo vigente en el tiempo. Que los informales de acumulación ampliada presenten trayectorias aún más estables y conformadas por empleos de calidad aún mejor, también se explica por estos mismos factores, ya que a diferencia del resto lograron completar su enseñanza media y en otros casos se tuvo la posibilidad de adquirir un oficio a través vías formales.

- La estabilidad en el empleo depende del nivel educativo de los sujetos y de los ciclos económicos nacionales: Efectivamente en las fases descendentes de la economía los

individuos ejercen trabajos de menor duración, recibiendo además un sueldo más bajo y no teniendo generalmente acceso a la seguridad social.

- Existe una relación positiva entre el factor educación, permanencia en el empleo y acceso a redes sociales: Un nivel más alto de capital humano incide en la posibilidad de acceder a empleos de buena calidad sobre todo en lo que respecta permanencia y estabilidad, requisito fundamental para poder acumular capital social, ya que una mayor cantidad de tiempo ejerciendo un trabajo posibilita el establecimiento de relaciones cercanas con jefes o compañeros de trabajo, los que en el futuro pueden otorgar información acerca de mejores chances laborales. Ello explica que los informales de subsistencia y algunos de acumulación simple - producto de que ejercen empleos de corta duración generalmente – sólo tengan la posibilidad de obtener información asociada a “lazos fuertes”, a diferencia del resto de los entrevistados que se nutren de una información más rica en contenido y que es concedida por contactos ligados a “lazos débiles”. Pese a ello no todos los informales le atribuyen la misma preponderancia a la necesidad de tener buenos contactos para encontrar empleos de calidad, lo que devela que no todos poseen la misma orientación a la movilidad social: Mientras los de subsistencia se mueven bajo la lógica de la integración, los con capacidad de acumulación se mueven bajo las lógicas estratégica y de la subjetivación.

- La mayor permanencia en los empleos no sólo es un factor relevante para la acumulación de capital social, sino también para debilitar la posibilidad de verse expuesto al fenómeno de exclusión económica e institucional en las trayectorias laborales, ya que una mayor permanencia casi siempre está asociada a mejores sueldos y a una mayor protección desde el punto de vista de la seguridad social. Este factor es el que explica que a medida que descendemos en la escala social encontremos trayectorias de menor calidad en cuanto a salarios y protección social.

- La tenencia de trayectorias de trabajo compuestas por empleos de mala calidad incide fuertemente en la posibilidad de que los sujetos posean o no un sentimiento de realización laboral. Los informales de subsistencia, producto de que comenzaron a trabajar motivados por la necesidad de mejorar la condición precaria de vida de su

familia de origen, señalan no haber tenido nunca aspiraciones en lo laboral, pues a su juicio la pobreza no da cabida para forjarse anhelos. Quienes presentan trayectorias más estables rescatan de sus empleos anteriores la posibilidad que les dieron de aportar con el hogar y la oportunidad de haber tenido buenos patrones, situación que devela nuevamente que estos sujetos se mueven bajo la lógica de la integración. Hay otros por el contrario que no rescatan nada de su historia de trabajo, ya que siempre han ejecutado empleos con jornadas laborales extenuantes y mal pagadas. A diferencia de ello los informales con capacidad de acumulación presentan un sentimiento más patente de realización laboral, rescatando como positivo de sus empleos anteriores aspectos que les son muy útiles para emprender su actividad actual, tales como la oportunidad de haber tenido de instruirse en aspectos nuevos de su oficio o ampliar su acceso a redes de relaciones sociales. Además y en oposición a los de subsistencia, estos sujetos son capaces de identificar como fracasos ciertos episodios de su historia laboral, presentando una mentalidad emprendedora que se manifiesta en la necesidad de aprender de estos fracasos para no cometerlos a futuro.

- Las condiciones de ingreso a la informalidad de todos los entrevistados contradicen los postulados clásicos del enfoque de subsistencia. Junto con emprenderse en períodos de auge económico, los individuos se introducen voluntariamente al sector informal. Se pudo no obstante observar que existen determinados grados de voluntariedad en el ingreso a este ámbito de trabajo: Hay quienes presentan una *voluntariedad parcial* de ingreso, ya que comienzan a ejercer el trabajo informal por una situación de urgencia (cesantía propia o del cónyuge), momento en que se sopesan las ventajas del trabajo independiente y se prefiere optar por éste antes que volver a buscar empleo en el sector formal. Mientras que la *voluntariedad total* en el ingreso al SIU se da entre quienes deciden retirarse del sector formal – por sus bajos ingresos (subsistencia) o porque se visualiza que el oficio es más conveniente ejercerlo por cuenta propia (acumulación ampliada) – para ingresar a la informalidad. No obstante encontramos a trabajadores de subsistencia que han ejercido empleos informales esporádicos en sus itinerarios laborales, las que efectivamente constituyeron un refugio al desempleo y que en cierta medida explica que estos sujetos muchas veces no se sientan como conformando parte del grupo de cesantes.

- De acuerdo a la experiencia recogida de los sujetos se pudo comprobar nuestra hipótesis respecto a que la informalidad en el nuevo modelo económico se ve potenciada por la persistencia de la desigualdad laboral (trabajadores de subsistencia que ejercen actividades informales durante su trayectoria como un refugio al desempleo), por la necesidad de consumo (mujeres de acumulación ampliada que siendo asalariadas del sector formal, ejercían paralelamente la informalidad como mecanismo que les permitía obtener entradas de dinero extra para la obtención de bienes de segunda necesidad), por la flexibilización de la institucionalidad y de los procesos productivos (mujeres de acumulación ampliada que renunciaron al empleo en el sector formal porque las grandes fábricas en donde trabajaban comenzaron a subcontratar a pequeñas unidades productivas informales y bajaron sus sueldos) y por la necesidad de autonomía y autorrealización (rasgo que todos los informales valorizan profundamente y que los motivó a integrarse a este particular ámbito de trabajo).

- En cuanto a la forma de organización de las unidades productivas podemos concluir que éstas son más informales en lo que respecta nivel de tecnología, lugar de trabajo y tenencia de un sistema de contabilidad a medida que se desciende en la escala social. Los informales de subsistencia y acumulación simple presentan una tecnología obsoleta y de segunda mano, en contraposición a los de acumulación ampliada que gozan de tecnología nueva. A su vez éstos últimos en general llevan un sistema de contabilidad más sofisticado, ya que poseen una red de clientes extensa, abarcando a grandes empresas que demandan facturas por los servicios o productos ofrecidos: Este hecho por tanto exige un sistema contable más completo que debe ser presentado mensual y anualmente al Servicio de Impuestos Internos. Además – y al igual que los de ac. simple – tienen un lugar especial en sus hogares para llevar a cabo sus labores productivas, a diferencia de los de subsistencia, que utilizan el living de su casa o el patio para ejecutar estas tareas. No obstante en lo que respecta la tenencia de trabajadores y división de tareas al interior de las unidades productivas no existen grandes diferencias entre los distintos tipos de informales: La ayuda de familiares no remunerados y la escasa división del trabajo es un rasgo común a todas ellas.



- En lo que respecta el nivel y uso de capital social también importantes diferencias entre las categorías de informales. Los trabajadores de subsistencia y algunos de acumulación simple, producto de su precario acceso a redes de relaciones sociales que le permitan obtener información acerca de las condiciones de mercado, han decidido ellos mismos acudir donde la competencia, verificando los precios y la calidad de sus productos. El resto de los informales de acumulación simple – producto de su mayor cantidad de años ejerciendo el rubro – y los trabajadores de acumulación ampliada acceden a esta información a través de amigos o ex compañeros que ejercen su mismo oficio y que trabajan por cuenta propia o son asalariados del sector formal. A través de estos mismos dos mecanismos es cómo también han accedido estos sujetos a sus proveedores.

- En cuanto al radio territorial que los informales abarcan con su clientela también hay importantes diferencias entre las categorías. Los trabajadores de subsistencia circunscriben su red de clientes al ámbito barrial exclusivamente, presentando además poco interés en la necesidad de crear mecanismos de propaganda que les permita ampliar esta clientela. Por el contrario los informales de ac. simple delimitan su red de clientes al ámbito comunal y otros logran extenderla hasta el ámbito regional. Estos últimos han sido capaces de crear mecanismos de difusión de sus productos o simplemente la mayor cantidad de años en el rubro les ha permitido establecer un mayor número de contactos. Algo similar sucede con los informales de ac. ampliada, quienes no obstante circunscriben su red de clientes al ámbito regional y nacional: Es también la mayor cantidad de años en el oficio y/o la utilización de mecanismos de propagandeo lo que les ha permitido tener una extensa clientela, sin embargo éstos, al tener mejores competencias, ofrecen productos y/o servicios de mejor calidad.

La mayor capacidad comercializadora de los informales con capacidad de acumulación está entonces en gran medida potenciada por la posibilidad de acceso a redes de relaciones sociales que permiten obtener información acerca del funcionamiento de la competencia y que facilitan la posibilidad de captar a potenciales clientes y proveedores, posicionándose así de mejor manera en un mercado que es altamente competitivo. Es por esta razón que a la luz de los procesos de globalización, donde la

economías nacionales se abren al mercado mundial y en donde por ende los microemprendimientos quedan en un estado patente de vulnerabilidad económica ante su incapacidad de competencia con las grandes empresas, se hace necesario potencializar el capital social de los informales. Estas medidas debiesen orientarse a) a poner en contacto a las pequeñas unidades productivas con empresas de mayor tamaño para que los provean de insumos o de bienes finales, lo que viabiliza su inserción y participación a través de esta relación en los procesos de globalización, b) a generar redes de contacto entre los mismos beneficiarios de un programa, creando mecanismos que permitan a que sujetos asociados a un mismo rubro mantengan contacto en el tiempo de modo de estimular entre ellos una especie de “solidaridad circunscripta”. Esta medida permitiría utilizar el capital social generado como recurso que amaina las situaciones de vulnerabilidad económica y c) a estimular las iniciativas como la de Chile Compras o SERCOTEC que permitan a los informales ampliar su red de clientes a nivel nacional. Se debe intentar además instruirlos respecto de mecanismos por los cuales se puede generar un buen sistema de propaganda, como medida que facilitaría la generación de capital social allí donde resulta escaso.

A la luz de estas evidencias cabe entonces criticar a la visión neoliberal propuesta por De Soto en la década de los ochenta, ya que justamente lo que se debe intentar es proteger a las actividades informales de estas tendencias globales que las vuelven vulnerables económicamente y no dejarlas expuestas a un ámbito de libre mercado como medida que supuestamente facilitaría su potencialización y crecimiento.

- Por último y en lo que respecta la exclusión social a la cual se ven expuestos hoy los trabajadores informales también existen importantes diferencias, no obstante ellas refieren sólo al ámbito económico e institucional, ya que la mayoría de los entrevistados no se encontrarían excluidos a su juicio desde el punto de vista cultural.

Existe en este sentido un sentimiento de exclusión económica que se intensifica a medida que se desciende en la escala social. El factor que sin duda mayormente incide en ello es la imposibilidad que se tiene de acceder a redes amplias de clientes. En este sentido es bastante recurrente entre los entrevistados incurran en la degradación del

precio de los productos y/o servicios que se ofrecen para captar así una mayor clientela, estrategia que se despliega porque a) es así como se afiata la escasa red de clientes que se posee, b) se vive en un entorno donde existe una alta competencia, c) han llegado grandes casas comerciales ofreciendo crédito y modalidades de pago, lo que merma la clientela de pequeños comerciales y d) es el único modo de competir con las grandes empresas. Por el contrario los informales de acumulación ampliada y los trabajadores de la construcción de acumulación simple poseen una red de clientes bastante más extensa, lo que les permite cobrar efectivamente lo que vale aquello que producen. Estos individuos además le otorgan preponderancia a la necesidad de valorar su trabajo y no denigrarlo pidiendo por éste una suma de dinero que definitivamente no se ajusta a la calidad de lo que ofrecen.

En el ámbito institucional como bien se pudo observar la totalidad de los entrevistados no está afiliado a una AFP y tiene acceso a la salud a través de la tarjeta de indigencia que entrega la Municipalidad. No obstante este no acceso a las instituciones de seguridad social no siempre corresponde a una situación de exclusión, ya que la mayoría de los entrevistados no están afiliados por desidia o por una falta de confianza en estas instituciones. Es una decisión personal. Sólo se puede hablar de exclusión en el caso de quienes queriendo afiliarse, no pueden hacerlo por la falta de recursos.

Por otra parte gran parte de los entrevistados se encuentran formalizados, no obstante son pocos quienes tienen la patente municipal. Todos concuerdan en que es se suma importancia trabajar con apego a la ley, ya que a) pagando impuestos es la misma sociedad civil la que se ve beneficiada, b) se trabaja más tranquilo y c) se obtiene un sentido de empresa, teniendo determinados beneficios como el acceso al crédito. El no cumplimiento de las obligaciones legales puede ser también visto como una forma de exclusión, ya que quienes no están formalizados no lo hacen con la intención deliberada de no pagar impuestos, sino por situaciones ligadas a la falta de recursos.

Por último es posible concluir que la mayoría de los entrevistados no se siente excluido culturalmente, pues todos le otorgan preponderancia a la oportunidad de emprender los éxitos en solitario, haciendo allí la distinción con el sector formal. La informalidad

sin duda que ha sido sometida a un proceso de valorización social, recalcando en ella la posibilidad que otorga de adquirir una mayor autonomía. Existen sólo dos casos dentro de la categoría de subsistencia donde se pretende abandonar la actividad actual para reintegrarse al sector formal, lo que nuevamente vuelve a denotar que la informalidad no constituye necesariamente un refugio al desempleo, ya que la mayoría de pretende seguir ejerciendo en le futuro la actividad que hoy realizan.

Si realizamos una reflexión acerca de estas desventajas que conlleva la informalidad se puede denotar que esta manera particular de desempeño laboral y lo negativo que se le atribuye<sup>62</sup> se enmarca dentro de la forma en que se configura el nuevo estilo de vida mesocrático. La persistente inseguridad y la angustia que provoca el hecho de que ellos son los únicos responsables de su destino (Tironi, 2001) parecieran ser sentimientos que se intensifican dentro de la informalidad y donde con mayor claridad por ende parecieran reflejarse los miedos de la nueva clase trabajadora (Díaz, 1991).

A través de esta investigación se pudo caracterizar al sector informal y dar cuenta de su heterogeneidad de una manera bastante completa. Las medidas tendientes a fortalecer este sector debiesen entonces tener en consideración sus distintas facetas, para aplicar sobre éste políticas acorde a las verdaderas necesidades de cada uno de los segmentos que lo componen. Por esta razón es que se propone la necesidad de realizar programas diferenciados para los distintos tipos de informales, los cuales deben tener en cuenta las características del trabajador, las competencias adquiridas, el nivel de desarrollo de su unidad productiva y sus carencias.

---

<sup>62</sup> Incertidumbre, sentimiento de desprotección

# **ANEXOS**

### SINTESIS FINAL DE RESULTADOS<sup>63</sup>

	<b>Informales de Subsistencia</b>	<b>Informales de ac. simple</b>	<b>Informales de ac. ampliada</b>	<b>Conclusiones Generales</b>
<b>Capital humano</b>				
Escolaridad	La mayoría presenta enseñanza básica incompleta	La mitad presenta la enseñanza básica incompleta y la otra no acaba aún con su enseñanza media	La mayoría presenta la enseñanza media completa	El capital humano es un factor de suma relevancia para acceder a empleos de mejor calidad
Oficios	Oficios adquiridos bajo vías informales de aprendizaje	Oficios adquiridos bajo vías informales de aprendizaje	Oficios adquiridos bajo vías formales de adquisición de conocimientos. Necesidad intrínseca de perfeccionamiento que se realiza bajo mecanismos informales de aprendizaje	Hay que perfeccionar el oficio para mantenerlo vigente y ofrecer de este modo productos y servicios de calidad al mercado Los años de trayectoria en el rubro son determinantes para alcanzar éxito económico, pese no haber tenido acceso a la educación formal
Cursos de Capacitación	Escaso acceso	Escaso acceso	Amplio acceso	El acceso a redes de información es determinante para adherirse a cursos de capacitación
<b>Entrada a los mercados de trabajo</b>				
Edad promedio	14 años	14 años	16 años	

<sup>63</sup> La síntesis de resultados toma en cuenta las tendencias generales, sin insistir con las excepciones que existen en cada categoría

Motivos de ingreso	Ingreso temprano al mercado laboral producto de la necesidad de generar ingresos para soliviantar las necesidades de la familia de origen	Ingreso temprano al mercado laboral producto de la necesidad de generar ingresos para soliviantar las necesidades de la familia de origen	Ingreso más tardío a los mercados laborales marcada por el matrimonio o la necesidad de alcanzar independencia económica respecto de los padres	
Acceso al primer empleo	A través de contactos asociados a lazos fuertes	A través de contactos asociados a lazos fuertes	A través de contactos asociados a lazos fuertes o medios de comunicación	Es sólo avanzada la carrera laboral que estos sujetos obtienen información de contactos asociados a “lazos débiles”
Características del primer empleo	Mala calidad en cuanto a sueldos, seguridad social y jornada laboral	Mala calidad en cuanto a sueldos, seguridad social y jornada laboral	Mala calidad en cuanto a sueldos, seguridad social y jornada laboral. Sólo quienes emprenden el camino laboral con un mayor nivel educativo acceden a empleos de mejor calidad	Tanto el tipo de ocupación que se ejerza como la calidad del empleo depende del momento histórico específico en que se realiza la entrada al mercado de trabajo.
				La mala calidad del empleo también se explica por el bajo nivel educacional de los sujetos al momento en que realizan la entrada al mercado de trabajo.
<b>Permanencia, estabilidad y cambios en el empleo</b>				
Inestabilidad del empleo	Trayectorias inestables en cuanto se componen por un mayor número de empleos (5 en promedio) y una menor permanencia en éstos (3 años promedio)	Trayectorias más estables, compuestas por 4 empleos promedio y 5 años también en promedio de permanencia en éstos	Trayectorias más estables, compuestas por 4 empleos promedio y 5 años también en promedio de permanencia en éstos	Las mujeres optan por la estabilidad en los empleos antes que por la necesidad de estar siempre en búsqueda de mejores oportunidades laborales
	Inestabilidad de las trayectorias explicadas por las magras oportunidades laborales	Inestabilidad de las trayectorias explicadas por la necesidad de buscar mejores oportunidades laborales	Inestabilidad de las trayectorias explicadas por la necesidad de buscar mejores oportunidades laborales	

Permanencia	3 años promedio de permanencia en los empleos	5 años promedio de permanencia en los empleos	5 años promedio de permanencia en los empleos	La mayor permanencia en un empleo coincide con fases ascendentes de la economía
				La mayor permanencia en un empleo está dada por la capacidad de generar lazos de amistad y de identidad al interior del lugar de trabajo
				La mayor permanencia en los empleos es determinante para establecer contactos asociados a "lazos débiles"
Salida del empleo	Explicada por las malas condiciones laborales o motivos circunstanciales	Explicada por motivos circunstanciales	Explicada por motivos circunstanciales	
	Explicada por información accidental sobre mejores oportunidades laborales. Se obtiene de contactos asociados a "lazos fuertes"	Explicada por información accidental sobre mejores oportunidades laborales. Se obtiene de contactos asociados a "lazos débiles"	Explicada por información accidental sobre mejores oportunidades laborales. Se obtiene de contactos asociados a "lazos débiles"	
Búsqueda de empleo	Búsqueda de información a través de contactos asociados a "lazos fuertes"	Búsqueda de información a través de contactos asociados a "lazos débiles"	Búsqueda de información a través de contactos asociados a "lazos débiles"	La estructura de contactos de las mujeres para acceder a información sobre oportunidades laborales se restringe a contactos asociados a "lazos fuertes" principalmente
				La estructura de contactos no siempre es la misma en las distintas fases de las trayectorias laborales. Hay momentos en que se producen excepciones.



<b>Itinerarios ocupacionales</b>				
	Trayectorias de alternancia múltiple (varones)	Trayectorias de alternancia baja y media	Trayectorias de alternancia baja y media	La alternancia en los informales de subsistencia se explica por las malas condiciones de trabajo y por no poseer un oficio, mientras que la del resto atiende a un aumento en el nivel educativo
Relación laboral en las trayectorias de trabajo	Asalariados del sector formal e informal. Ejecución de labores por cuenta propia-ocasionales- como refugio al desempleo	Asalariados del sector formal e informal	Asalariados del sector formal. Algunos casos en que se ejecuta el trabajo independiente de modo permanente. Hay mujeres combinan el trabajo asalariado con pequeñas ocupaciones informales que denotan la necesidad de aumentar su capacidad de consumo.	La ejecución de trabajos informales anteriores como refugio al desempleo es muestra de que esta particular manera de desempeño laboral sigue siendo fruto también de las desigualdades y de la falta de oportunidades laborales. La necesidad de aumentar la capacidad de consumo también estimula la informalidad
<b>Calidad de las Trayectorias</b>				
Continuidad / Discontinuidad	Discontinuas por cesantía o servicio militar (en el caso de los hombres). Por la crianza de los hijos o por la situación de desempleo del cónyuge( en el caso de las mujeres)	Los de mayor edad presentan trayectorias discontinuas, lo que se explica porque no han mantenido vigente su oficio o porque poseen un bajo nivel educacional	Trayectorias continuas	El desempeño de algunas ocupaciones esporádicas en momentos de desempleo explica que algunos sujetos no se hayan en ese momento sentido como conformando parte del grupo de "cesantes"
Exclusión económica	La mayor permanencia en un empleo se visualiza como un ascenso en la escala socio-económica. Es sólo en el caso de estos empleos que los sujetos declaran que el	La conformidad de los salarios en relación a la carga de trabajo se manifiesta también al momento en que se permanece un mayor tiempo en un puesto de trabajo y que también coincide	De igual manera se muestra una conformidad en momentos de mayor permanencia en el empleo y por ende en periodos de auge económico nacional. La diferencia con el	En los ciclos descendentes de la economía la exclusión económica afecta a todos los informales, sin embargo esta se intensifica a medida que se desciende en la escala social. Así también en periodos

	su salario fue justo en relación a la carga de trabajo, pese a recibir un sueldo similar al obtenido por sus trabajos anteriores en general y por los que ejercieron en momentos de decadencia económica nacional en particular.	con las fases ascendentes de la economía, sin embargo los salarios obtenidos efectivamente son más altos que aquellos que percibían por sus trabajos anteriores en general y por aquellos que ejercieron en momentos económicos recesivos en particular.	resto de los informales es que en momentos recesivos, pese a obtener menores salarios en comparación con sus trabajos anteriores logran permanecer una mayor cantidad de tiempo en el empleo que el resto de los informales.	de auge los frutos del progreso se reparten inequitativamente.
Exclusión institucional	La mitad de los entrevistados sólo ha accedido una vez al contrato de trabajo y a los beneficios de la seguridad social, el resto jamás ha tenido este acceso.	Alternancia en el acceso a beneficios sociales	Alternancia en el acceso a beneficios sociales	El acceso al contrato de trabajo y a los beneficios sociales que éste conlleva está dada por la mayor permanencia en el empleo y por ende coincide con momentos de auge económico nacional. El cese en la protección social del trabajador está dada por la ejecución en momentos de la historia laboral del trabajo independiente
<b>Percepciones asociadas a las trayectorias</b>				
Lo positivo de sus trabajos anteriores	Posibilidad de aportar con los gastos del hogar y contar siempre con el apoyo de sus patrones	Posibilidad de acceder al perfeccionamiento de oficios y establecimiento de contactos	Posibilidad de acceder al perfeccionamiento de oficios y establecimiento de contactos	
Fracasos	Pese a todo declaran no haberse nunca sentido fracasados en lo laboral	Coinciden con momentos de despido o de explotación laboral	Coincide con el momento actual de la trayectoria laboral, cuando se evidenciaron estafas o importantes mermas en las ventas	
Trabajo ideal	Donde se otorgue un trato digno (lógica de la integración)	Donde se acceda a la seguridad social y al perfeccionamiento	Donde se acceda a la seguridad social y al perfeccionamiento. También es aquel donde se pueden	

			aportar ideas nuevas (lógica de la subjetivación)	
<b>El ingreso a la Informalidad</b>	Unidades productivas emprenden en momentos de auge económico	Unidades productivas emprenden en momentos de auge económico	Unidades productivas emprenden en momentos de auge económico	
	Voluntariedad parcial de ingreso y voluntariedad total	Voluntariedad parcial de ingreso y voluntariedad total	Voluntariedad total de ingreso a la informalidad	Sólo un trabajador de subsistencia se encuentra ejerciendo la informalidad como refugio al desempleo
<b>Organización de las unidades productivas</b>				
Nivel tecnológico	Tecnología obsoleta de segunda mano obtenida a través de proyectos, cedida por amigos, obtenida en parte de pago etc.	Tecnología obsoleta de segunda mano obtenida a través de proyectos, cedida por amigos, obtenida en parte de pago etc.	Mayor nivel tecnológico adquirido con excedentes generados	
Productividad	Estimulada por la capacidad de emprendimiento e inhibida principalmente por la falta de fondos y el escaso marketing	Estimulada en determinados casos por la experiencia adquirida, el conocimiento de mercado y la capacidad emprendedora. Inhibida en otros por la falta de capital y el escaso marketing	Estimulada por la capacidad emprendedora, capacidad para planificar proyectos, conocimiento de mercado, la experiencia adquirida. Sólo inhibida por la falta de fondos	
Trabajadores a cargo	Familiares no remunerados	Asociación permanente con jefes de hogares de otras familias, familiares no remunerados, parientes de manera ocasional	Asociación permanente con jefes de hogares de otras familias, familiares no remunerados, parientes de manera ocasional	Un rasgo típico de la informalidad es la nula separación entre capital y trabajo y la utilización de mano de obra familiar no remunerada.
Distribución de tareas				Un rasgo típico de la informalidad es la escasa o nula división del trabajo. En el caso de quienes han dividido las tareas del proceso productivo han logrado una mayor productividad.
Lugar de trabajo	Espacios de	Acondicionamiento	Acondicionamiento	

	convivencia común en el hogar son transformados en lugares de trabajo (living, patio)	especial de lugar dentro del hogar para realizar labores productivas. Ayuda de FOSIS	especial de lugar dentro del hogar para realizar labores productivas. Realizado con ahorros propios o microcréditos	
Sistema de contabilidad				A medida que se descende en la escala social menor formalización y por ende sistemas contables más rudimentarios
<b>Capital Social Hoy</b>				
Conocimiento de mercado	Información obtenida en terreno por los mismos entrevistados	Información obtenida por sujetos que ejercen el mismo oficio	Información obtenida por sujetos que ejercen el mismo oficio	La posibilidad de acceder a redes más amplias en información está dada por la cantidad de años que se lleve ejerciendo el oficio
Acceso a proveedores	Información obtenida en terreno por los mismos entrevistados	Información obtenida por sujetos que ejercen el mismo oficio	Información obtenida por sujetos que ejercen el mismo oficio	Provisión de insumos en el sector formal. Punto de encuentro entre ambos sectores
Clientes	Radio barrial, extensión de clientela gracias a contactos asociados a "lazos fuertes".	Radio comunal o regional. Extensión de clientela gracias a la ayuda proporcionada por sujetos del mismo oficio	Radio regional y nacional. Extensión de clientela gracias a la ayuda proporcionada por sujetos del mismo oficio	El sistema de propaganda es sumamente efectivo para generar capital social allí donde aún no se ha generado El apoyo mutuo entre sujetos de un mismo oficio mejora la capacidad de comercialización de los informales
Cursos de capacitación	Acceso a cursos por información proporcionada por vecinos (lazos fuertes)	Acceso a cursos por información proporcionada por vecinos (lazos fuertes), funcionarios municipales (lazos débiles), por la participación en organismos de negociación colectiva, diarios comunales o búsqueda de información en terreno (en Municipalidades)	Acceso a cursos por información que se obtiene por la participar en organismos de negociación colectiva, diarios comunales o búsqueda de información en terreno (en Municipalidades)	

<b>Exclusión Social</b>				
Económica	La escasa clientela no les permite alcanzar un sueldo digno	La clientela no siempre es suficiente para obtener buenas entradas	Amplia red de clientes les permite cobrar efectivamente lo que su trabajo vale	A medida que se desciende en la escala social la exclusión económica se hace más patente
Institucional	No adhesión por desidia, falta de fondos	Desidia, falta de fondos, desconfianza en las instituciones.	Desidia, desconfianza en las instituciones, sujetos en edad avanzada que prefieren invertir en un pequeño taller a modo de previsión para el futuro	Los trabajadores informales se ven mayormente expuestos a situaciones de exclusión al menos en el ámbito institucional
	La formalización es necesaria para "trabajar tranquilo"	Se dan ambas situaciones, la de los de subsistencia y ac. ampliada .	La formalización es necesaria para alcanzar una serie de beneficios como el crédito	Los informales de subsistencia y algunos de ac. simple no tienen claro las ventajas que conlleva la formalización
Cultural				<p>Todos los informales valoran la autonomía y le otorgan preponderancia a la posibilidad de emprender éxitos en solitario (autorrealización). Se desea continuar en la informalidad, la que no constituye entonces un refugio al desempleo.</p> <p>La autonomía y autorrealización son factores que inciden en la extensión del sector informal hoy.</p>

## BIBLIOGRAFÍA

Agacino, R: *“Acumulación, Distribución y Consensos en Chile”*, Economía y Trabajo, Año II, Nº 4, PET, Santiago, 1994.

Barros P, De los Ríos D, Torche, F: *“Lecturas sobre la Exclusión Social”*, OIT, Santiago, 1998.

Beck, U: *“Un Nuevo Mundo Feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización”*, Piados Ibérica, Barcelona, 1999.

Bourdieu, P: *“Las Formas de Capital: Capital Económico, Capital Cultural y Capital Social”*, en “Poder, Derecho y Clases Sociales”, Bilbao: Desclée, 2000.

Bru E, Abramo L, Contreras V, Hintermeister A, Montero C, Weller J: *“Sector Informal: Concepto, Medición y Políticas”*, en “Políticas de Empleo en Chile y América Latina”, OIT, 2003.

Castel R: *“La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del asalariado”*, ED. Piados, Buenos aires, 2001.

CEPAL: *“Transformación ocupacional y crisis social en América Latina”*, Santiago, 1989.

-----: *“Evolución de las ideas de la CEPAL”*, en Revista de la CEPAL N° extraordinario “CEPAL: cincuenta años reflexionando sobre América Latina y el Caribe”, Santiago, 1998.

-----: *“Formación en la Economía Informal”*, Boletín técnico Interamericano N° 155, OIT / CINTERFOR, Montevideo, 2003.

Cerruti, M: *“Sector Informal Urbano: un desafío para la Capacitación”*, en “Cuestiones Actuales de la Formación”, papeles de la oficina técnica CINTERFOR, Montevideo, 1997.

CORFO: *“Situación de la micro y pequeña empresa en Chile”*, CORFO, 2003.

Cortes, F: *“La metamorfosis de los marginales: La polémica del sector informal en América Latina”*, en E. De la Garza. Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Flacso-Fondo de Cultura Económica, México, 2000.

De Soto, H: *“El Otro Sendero”*, Instituto Libertad y Democracia, Perú, 1987.

De Soto H, Mora y Araujo M, Max-Neef, Larroulet C y Tokman V: *“Sector informal, Economía Popular y Mercados Abiertos”*, CEP, Santiago, 1988.

Díaz, A: *“Nuevas Tendencias en la Estructura Social Chilena”*, Revista proposiciones N° 20, 1991, Santiago.

Esping-Andersen, G: *“Los fundamentos sociales de las economías post-industriales”*, ED. Ariel, Barcelona, 2000.

Espinoza, V: *“Contactos Sociales y Carreras Laborales en hogares Chilenos de Escasos Recursos”*, en Revista Proposiciones N° 32, Santiago, 2001.

Fanjzylber, F: *“Industrialización en América Latina: De la Caja Negra al Casillero Vacío”*, cuadernos de la CEPAL N° 60, Santiago, 1999.

Filgueira, C: *“La actualidad sobre viejas temáticas: Sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”*, CEPAL, Santiago, 2000.

Freidin, Betina: *“Trayectorias laborales, conceptos y valores sobre el trabajo de mujeres migrantes pobres”*, Instituto Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, Bs. Aires, 1996.

Fukuyama, F: *“Capital Social y Desarrollo: La Agenda Venidera”*, en “Capital social y reducción de la pobreza: En busca de un nuevo paradigma”, CEPAL, Santiago, 2003.

Gálvez, T: *“Para reclasificar el empleo: Lo clásico y Lo nuevo”*, Cuaderno de Investigación N° 14, Dirección del Trabajo, Santiago, 2001.

Henríquez H, Uribe-Echeverría V: *“Trayectorias Laborales: La Certeza de la Incertidumbre”*, Cuadernos de trabajo N° 18, Dirección del Trabajo, Santiago, 2004.

Krippendorff: *“Metodología de Análisis de Contenido”*, Paidós, Buenos Aires, 1990.

Klein, E: *“Las Políticas hacia el SIU y la OIT: Una Mirada Retrospectiva”*, en Carpio, Klein, Novacovsky, “Informalidad y Exclusión social”, SIEMPRO-Fondo de cultura económica, Bs. Aires, 1998.

Kliksberg, B: *“Capital Social y Cultura: Claves esenciales del Desarrollo”*, en Revista de la CEPAL número 69, Santiago, 1999.

Márquez, F: *“Trayectoria de Vida y Trabajo en Sujetos Pobres”*, en Revista proposiciones N° 32, Santiago, 2002.

Martínez J y León, A: *“La estratificación Social Chilena hacia fines del siglo XX”*, serie de políticas sociales, CEPAL, Santiago, 2001.



Mingione E: *“Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado”*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.

Mizala, A y Romaguera, P: *“Flexibilidad Laboral y Mercado del Trabajo en Chile”*, Documento de trabajo N° 43, Colección Estudios CIEPLAN, Santiago, 1996.

Novaes, P: *“Progreso sin orden: El crecimiento del sector informal”*, en boletín técnico interamericano N° 129, CINTERFOR, Montevideo, 1994.

Nun, J: *“Marginalidad y Exclusión social”*, Fondo de Cultura Económica, Santiago, 1998.

Longhi, A: *“El Trabajo y la Economía Informal”*, Documento de Trabajo N° 24, Universidad de la República, 1994, Santiago.

López, N: *“El sector informal urbano y el comercio ambulante: Como expresión de la marginalidad y exclusión social”*, Tesis para optar al título de sociólogo, Universidad de Chile, 2003.

Offe, C: *“Contradicciones en el Estado de Bienestar”*, Alianza Editorial, Madrid, 1990.

OIT: *“Panorama Laboral 2003”*, Santiago, 2003.

-----: *“Panorama Laboral 2004”*, Santiago, 2004.

-----: *“El Trabajo Decente y el Sector Informal en los países del istmo Centroamericano”*, Documento de trabajo N° 158, 2002. Disponible en formato electrónico [http://www.oit.or.cr/oit/papers/trab\\_dec\\_sect\\_inf\\_ca.pdf](http://www.oit.or.cr/oit/papers/trab_dec_sect_inf_ca.pdf)

-----: *“Resolución sobre las Estadísticas de empleo en el Sector Informal”*, OIT, 1993.  
Disponible en formato electrónico [http://www.oit.or.cr/estad/meto/res\\_infsec.pdf](http://www.oit.or.cr/estad/meto/res_infsec.pdf)

Pérez-Sainz, J: *“Globalización, Informalidad y Pobreza en América Central”*, en Carpio, Klein, Novacovsky, “Informalidad y Exclusión social”, SIEMPRO-Fondo de cultura económica, Bs. Aires, 1998.

Pinto A: *“Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente en América Latina”*, en “Inflación: raíces estructurales”, Fondo de cultura económica, México, 1973.

Portes, A: *“La economía Informal y sus Paradojas”* en Carpio, Klein, Novacovsky, “Informalidad y Exclusión social”, SIEMPRO-Fondo de cultura económica, Bs. Aires, 1998.

-----: *“Entorno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada”*, Miguel Ángel Porrúa, México, 1994.

-----: *“Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones a la Sociología Moderna”*, en “De igual a igual: El desafío del Estado ante los problemas Sociales”, Fondo de Cultura Económica-FLACSO-SIEMPRO, Bs. Aires, 1999.

PREALC: *“Empleo y Equidad: el desafío de los noventa”*, PREALC-OIT, Santiago, 1991.

-----: *“Urbanización y Sector Informal en América Latina 1960-1980”*, PREALC-OIT, 1990, Ginebra.

-----: *“Sector informal: Funcionamiento y Políticas”*, PREALC-OIT, 1978, Santiago.

-----: *“El Mercado de Trabajo en cifras 1950-1980”*, OIT, 1980, Santiago.

Quijano, A: "*Polo Marginal y Mano de Obra Marginal*", en "Imperialismo y Marginalidad", ED. Mosca Azul, Lima, 1977.

-----: "*Marginalidad e Informalidad en debate*", en "La Economía Popular y sus Caminos en América Latina", ED. Mosca Azul, Lima, 1998. Disponible en formato electrónico <http://www.memoria.com.mx/131/quijano.htm>

Ruiz-Tagle, J: "*Exclusión Social en el Mercado de Trabajo: El Caso del MERCOSUR y Chile*", OIT, Santiago, 2000.

Rodríguez G, Gil Flores J, García Jiménez E: "*Metodología de la Investigación Cualitativa*", ED Aljibe, Madrid, 1999.

Rosanvallon, P: "*La Nueva Cuestión Social: Repensar el Estado Providencia*", ED Manantial, Buenos Aires, 1995.

Raczynski, D y Serrano, C: "*Programas de superación de la pobreza y el capital social. Evidencias y aprendizajes de la experiencia en Chile*", en "Aprender de la experiencias: El capital social en la superación de la pobreza", CEPAL, Santiago, 2005.

Stallings B y Peres W: "*Crecimiento, Empleo y Equidad*", CEPAL-Fondo de Cultura Económica, Santiago, 2000.

Taylor S y Bogdam R: "*Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación*", ED Paidós, Buenos Aires, 1986.

Tironi, E: "*El modelo y la bicicleta*", Conferencia dictada para la Universidad de Concepción, 2001.

Tokman V, et al: "*El Sector Informal Post-Reforma Económica*", en Carpio, Klein, Novacovsky, "Informalidad y Exclusión social", SIEMPRO-Fondo de cultura económica, Bs. Aires, 1998.

----- “*De La informalidad a la Modernidad*”, OIT, Santiago, 2001.

----- “*La Estratificación Social bajo tensión en la Era de la Globalización*”, en revista de la CEPAL N° 72, 2000.

Triglia C., Pizzorno A., Piselli F., Bagnasco A, “*El Capital Social: Instrucciones de Uso*”, Fondo de Cultura económica, Buenos Aires, 2003.

Weller, J: “*Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo*”, CEPAL-Fondo de Cultura Económica, Santiago, 2000.

Wormald G y Ruiz-Tagle, J: “*Exclusión Social en el Mercado de Trabajo: El Caso de Chile*”, OIT, Santiago, 2000.

Wormald G y Sabatini F: “*Santiago bajo la Nueva Economía, 1980-2000: Crecimiento, Modernización y Oportunidades de Integración Social*”, Universidad Católica, 2003.