

Documento de Trabajo N° 25

Este trabajo fue realizado como parte de una reflexión sobre los nexos teóricos necesarios de establecer entre la estabilidad en el empleo y las condiciones de vida en la periferia urbana, en el marco de una investigación sobre patrones de uso de combustible doméstico en el Área Metropolitana de Asunción. La investigación fue llevada a cabo con la ayuda del **International Development Research Centre (IDRC)** de Ottawa, Canadá.

**Nuevas alternativas de empleo
para los sectores pobres urbanos
(Breve discusión preliminar)**

María Victoria Heikel

Programa de Población y Desarrollo
BASE Investigaciones Sociales
Julio, 1990
Asunción, Paraguay



investigaciones sociales

Ayolas 807 esq. Humaitá - Casilla de Correo 2917 - Asunción, Paraguay
Tel: (595 21) 451 217 - Fax: (595 21) 498 306 - baseis@baseis.org.py

Contenido

1. Presentación	3
2. Empleo, condiciones de vida y el trabajo auto-gestionado.....	4
3. El enfoque de la legalidad.....	5
4. En enfoque de la organización del trabajo y el desarrollo.....	5
5. El enfoque de las estrategias familiares de generación de ingreso.....	6
6. La mistificación del micro-empresario. Una lectura cautelosa.....	8
7. Algunas dimensiones consideradas como relevantes por la investigación.....	9

1. Presentación

Este documento es parte de una serie donde se pone en discusión los avances teóricos, metodológicos y de resultados de una investigación que, preguntándose acerca de uso de combustible doméstico (leña, carbón o gas) intenta aproximarse a la comprensión de las condiciones de vida en que se desenvuelven los sectores pobres del área suburbano de Asunción.

Durante la investigación, llevada a cabo con la ayuda del International Development Research Centre (IDRC) DE Ottawa, Canadá, se ha encontrado que los cambios resultantes de la crisis económica y social la re-definición de concepciones tradicionales, la revisión del conocimiento avanzado sobre el tema Condiciones de Vida y la definición de nuevas estrategias metodológica de acercamiento a las áreas de estudio.

Dos fueron los conceptos revisados durante la investigación; el primero con relación a los cambios operado en la estructura familiar para hacer frente a la crisis económica –en términos de deterioro de las condiciones de vida- por un lado, y al proceso de modernización de las relaciones socio-culturales por otro ¹. La segunda revisión conceptual se refiere a la capacidad de la dimensión “ingreso monetario” como indicador del nivel socio-económico de las familias pobres del área suburbano de Asunción.

La muestra que se diseñó para la investigación previamente definida como de escasos recursos es homogéneamente pobre, con variaciones de ingresos monetarios insuficientes como para dar cuenta de las diferentes modalidades y estrategias de reproducción que asume la unidad familiar en la reproducción y consumo de bienes y servicios básicos. Las diferentes formas de inserción en la estructura ocupacional y el grado de estabilidad en el empleo que de ello se deriva, fueron el cambio elegido para salvar los inconvenientes que presenta el monto de ingreso monetario y sus medición.

La población consultada pertenece a los segmentos peor definidos –en términos clásicos- de la estructura ocupacional urbana, y se comporta en cuanto al empleo como los “más pobres” del área sub-urbana, desempeñando malos trabajos tanto en términos de sus condiciones laborales, como de productividad y niveles de remuneración. Así, se hizo necesario abordar la discusión del carácter no-formal de las relaciones sociales y económicas en que están envueltas familiares consultadas.

El texto que aquí se presenta a discusión es preliminar por varias razones; en primer lugar, porque el tema de lo no-formal (o de la informalidad laboral si e prefiere) no está suficientemente desarrollado y tiene tantos enfoques como posiciones ideológico-temáticas hay por detrás de quienes lo estudian. En segundo lugar, porque la investigación no estuvo diseñada para abordar directamente, luego, le faltan herramientas para un mejor desarrollo del problema y finalmente, porque si bien el tratamiento conceptual de estas formas distorsionadas de inserción en la estructura laboral (y productiva) sirvió para salvar problemas de orden metodológico, se llegó a proponer hipótesis (y solo eso) de interpretación de un problema real, de magnitud suficiente, que va a perdurar por lo menos en el mediano plazo y que merece ser tratado con mayor profundidad.

Este documento hace un breve recuento de los diferentes enfoques desde los que se ha estudiado el tema de la autogeneración de puestos de trabajos. Partiendo de los grados de legalidad o de institucionalización formal de sus instalaciones y funcionamiento, se presenta luego el enfoque desde la organización del trabajo y del desarrollo de las fuerzas productivas y el enfoque desde las estrategias familiares de generación de ingresos. Por último, se admite que hay un cierto grado de mistificación de la figura del micro-empresario.

La postura de la investigación se centra en que tanto las distorsiones como los niveles de heterogeneidad encontrados en la inserción no-formal de las familias (como unidades económicas) en la estructura del empleo, se reflejan en el comportamiento de las respuestas reproductivas (en el sentido amplio) de las mismas y consecuentemente en su patrón de consumo y condiciones de vida. De ahí la importancia de su análisis. De ahí también, la necesidad de indagar acerca de los niveles de precariedad (o no) y de exclusión o subordinación que puedan presentar los trabajadores suburbanos en relación al mercado formal y los umbrales que se corresponden en términos de satisfacción de necesidades primordiales o degradación de la capacidad de consumo.

2. Empleo, condiciones de vida y el trabajo auto-gestionado

En el análisis de las condiciones de vida de la población suburbana se impone la necesidad de abordar las diferentes estrategias de generación de empleo a las cuales recurren las familias pobres de la zona. Los trabajos que así se crean, tienen como característica principal el hecho de estar al margen del mercado regular por leyes capitalistas ^{2/}. El sentido que tiene aquí la marginalidad es de **precariedad** con respecto al modo de producción y de **exclusión** con respecto a la real apropiación del producto del trabajo social. La marginalidad es una línea de borde, de límite, que diferencia espacios socio-económicos reglados por dos lógicas distintas; la de la acumulación/productividad y la de sobrevivencia/reproducción, que por el momento nombraremos como formal y no-formal respectivamente. La coexistencia de una “racionalidad de la acumulación” con otra “racionalidad de subsistencia” fue señalada por las investigaciones acerca de los trabajadores por cuenta propia (TCP). En éstas se advierte que en las unidades económicas de los TCP no se daría un proceso de acumulación sino, en el mejor de los casos, de expansión de la actividad económica, en contraposición a la realidad económica de la empresa capitalista, cuyo objetivo principal es la producción de ganancia ^{3/}. Así definimos, no se pretende que cualesquiera de los dos espacios sean cerrados ni autónomos; es más, se reconoce la dependencia y subordinación del trabajo auto-generado con respecto del sector formal.

La diversidad de acciones, tareas y relaciones que se han encontrado en el sector no-formal del empleo (y la economía) hace difícil la formalización conceptual de un modelo explicativo único. Sin embargo, la necesidad de liberar el análisis de posturas tradicionales, evolucionándolas, obliga a por lo menos clarificar los límites entre un sector y otro a partir de constataciones parciales ^{4/}.

Durante la segunda mitad de la década del 70 se comenzó a notar una fuerte tendencia a la “independización” de los trabajadores con respecto a las relaciones laborales formalizadas en el mercado de trabajo. Hecho que por aquella época todavía se definía como sub-contratación y

cuenta propismo a partir del crecimiento de la fuerza de trabajo, la urbanización, el costo de los servicios y los sistemas de distribución 5/. En los inicios de los '90 se reitera el carácter estructural de la crisis económica y social en términos de desigualdad y se pasa a plantear la transformación de situaciones de marginalidad y de subordinación social a las de exclusión social, económica, política u cultural 6/.

Entre los diferentes intentos de aproximación al problema se han acuñado diferentes nombres; informal, no moderno, la otra economía, la economía negra, el empleo auto-generado, reflejando cada uno de ellos diferentes enfoques de un mismo problema.

En lo que respecta a esta investigación la posición adoptada intenta conectar las diferentes formas de organización productiva con cuantificar los ingresos por un lado y la constatación de que es la estabilidad en el empleo un mejor indicador de la potencialidad de consumo de bienes y servicios por otro, llevó a la construcción de niveles de estabilidad según tres dimensiones: la ocupación, el tipo de empresa y el lugar de trabajo. Esto es solo una primera aproximación a la estratificación de los trabajadores informales que se diferencian entre sí por un conjunto mayor de dimensiones. Tal como lo han señalado algunos autores, las unidades económicas del área urbana conforman estratos tecnológico que se diferencian entre sí “a partir de las desigualdades existentes en la dotación de capital del hombre, la infraestructura y las economías externas disponibles, el tipo de tecnología y el acervo de conocimientos y, consecuentemente, la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos” 7/.

3. El enfoque de la legalidad

Una manera de caracterizar el trabajo no-formal es a partir de su sujeción a la normatividad vigente. Sin embargo, el cumplimiento o no de los aspectos legales, tributarios y de prestación social y beneficios al personal que regula las relaciones con el mercado y los trabajadores, para los trabajadores por cuenta propia y las microempresas podrían ubicarlos en un rango de “no-formalidad” muy variable. Estudios realizados acerca de la situación legal en la que se desenvuelven las unidades económicas de los sectores semi-empresarial así lo demuestran:

“El análisis... permite concluir que las unidades económicas seleccionadas no están sujetas al conjunto de disposiciones legales que regulan su constitución y funcionamiento y, con excepción del 10% de los casos son completamente ilegales. Más bien se trataría de grados de legalidad (ilegalidad) aplicables a dos ámbitos... el de la constitución o de instalación, y la de funcionamiento” 8/. Con la aclaración de un mayor grado de ilegalidad en el funcionamiento.

4. El enfoque de la organización del trabajo y el desarrollo de las fuerzas productivas

Otra forma de caracterizar a las pequeñas unidades de producción, parte de inscribir la “situación de trabajo informal en la estructura de funcionamiento del sistema capitalista y de las consecuencias que acarrea para nuestras economías el articularse en el polo periférico y

subdesarrollado de ese sistema” 9/. Esta perspectiva niega que el hecho económico y social se la “informalidad” sea un fenómeno reciente, producto coyuntural de la crisis económica.

Se diferencia, en la evolución de la penetración capitalista (desigual y combinada) dos procesos. Uno de modernización y otro de inhibición como resultado de grados muy distintos de desarrollo de las fuerzas productivas. La contracción de la demanda por la producción tradicional genera un sobrante de mano de obra que no es “necesario” para el sector económico moderno. Es dicho sobrante (estructural y no coyuntural) es que engrosa (y lo seguirá haciendo) el sector social que “inventa” sus propias formas de subsistir y reproducirse.

Entre los factores determinantes de la experiencia “informal” DESCO destaca:

- El impulso del sistema sobre determinados renglones de producción, segmentos sociales y regiones que van diferenciándose en función a las necesidades e intereses de acumulación del centro.

- La sobre oferta de trabajo generada por el sistema y articulada funcionalmente a él inventa una serie de tareas “con escaso o ningún capital y sin calificación formal para su desempeño” 10/, diferenciándose claramente del sector “empresarial”. Las unidades económicas del sector informal sin intensiva en trabajo y se califican en la práctica.

- En sus organización laboral no existe la división del trabajo en base a la propiedad de los medios de producción, no se organizan según la compra-venta de fuerza de trabajo y por lo tanto no se produce la apropiación directa de plusvalía. Aún cuando existe una formidable potencialidad para el crecimiento, el dueño del taller o el maestro del grupo no deja de ser un trabajador directo. En su funcionamiento, las unidades son pequeñas o se realizan en forma individual, y no tienen una división técnica del trabajo durante el proceso de producción.

- En las actividades informales se trasciende el nivel de las relaciones de producción y se instituyen valores y prácticas que se ordenan más según relaciones de mutuo apoyo entre los contrayentes que en función del provecho individual de cada uno.

5. El enfoque de las estrategias familiares de generación de ingresos

Desde esta perspectiva se intenta abordar el enfoque dualista formal-informal en el estudio de la estructura productiva e y el funcionamiento del mercado de trabajo urbano, y se identifica al sector familiar como una de las diversas formas de organización de la producción que coexiste en la estructura productiva urbana.

A partir de la admisión de un grado diferencial de control del espacio económico urbano por parte de los sectores empresariales capitalista según el tipo de actividad económica, este enfoque señala la existencia de espacios económicos del mercado que son cubiertos casi exclusivamente por pequeñas unidades económicas. “La sobrevivencia de dichas unidades estará dada por un conjunto de estrategias que van desde la sub remuneración a los factores productivos

(principalmente el capital y el trabajo) hasta el aumento de la intensidad y la prolongación de la jornada de trabajo” 11/. A partir de esta concepción generalmente compartidas con otros enfoques, se incluye como contra parte a las condiciones de trabajo, el deterioro de las condiciones sociales de producción y de la calidad de vida de los productores directos y sus familias.

Este enfoque innova también con respecto a los criterios cualitativos y operacionales utilizados frecuentemente en el análisis de la heterogeneidad de la estructura productiva urbana. Tomando en cuenta “el tipo de propiedad sobre los medios de producción, las relaciones laborales de los dueños de los medios de producción en la producción y/o venta de bienes y servicios y la existencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento” 12/, se llegan a identificar como sectores fundamentales en la estructura del mercado de trabajo urbano; (i) el sector estatal, (ii) el sector empresarial, (iii) el sector semi-empresarial, (iv) el sector familiar y (v) el servicio doméstico.

Según Casanovas y Pabón el sector estatal o público por su naturaleza no se propone generar ganancias, el sector empresarial agrupa a empresas típicamente capitalistas y el sector semi-empresarial si bien no difiere en lo sustantivo de las unidades económicas del sector familiar, por su tamaño exige la contratación de mano de obra asalariada constantemente aún cuando el “propietario” del establecimiento participa directa y activamente del proceso productivo. Dada la escala de operaciones de estas semi-empresas o micro-industrias sus trabajadores contratados están sometidos a una elevada inestabilidad laboral, el promedio de ingresos puede ser inferior al de los trabajadores por cuenta propia y su grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social, entre lo formal y lo no-formal no es claro ya que en su interior se encuentra la mayor ambigüedad de relaciones económicas y sociales, aún cuando por definición los que pertenecen al sector semi-empresarial se caractericen fundamentalmente por la contratación de un número a veces elevado de mano de obra.

En el servicio doméstico también existe una relación de contratación, aunque en este caso no es con una “empresa” sino con una familia. En este sector se incorporan los trabajadores con menor nivel educativo y tienen las peores condiciones de trabajo. Es el lugar que primero ocupan las mujeres migrantes del campo a la ciudad.

Es el sector familiar el que, para los seguidores de este enfoque, incorpora a los trabajadores no-formal porque en sentido estricto, los trabajadores articulados al sector familiar no formarían parte del mercado de trabajo, que se define por relaciones de compra-venta de mano de obra. En las unidades económicas familiares, aun cuando además de los trabajadores familiares no remunerados, existan aprendices y/o trabajadores asalariados eventuales, la participación no se da a través de la mediación del capital 13/ sino del trabajo directo.

Según las perspectivas del enfoque en las estrategias familiares de generación de ingresos, se incluiría a los trabajadores por cuenta propia en el sector informal siempre y cuando sean totalmente independientes, y quedando siempre abierta la posibilidad de que los miembros de su grupo familiar se incluya como trabajadores no remunerados en forma temporal. Los trabajadores

por cuenta propia de este sector son claramente diferenciados de los “trabajadores por cuenta propia subordinado” ^{14/} que son lo que reciben a prestan servicio en una sola empresa o capital, como por ejemplo las costureras o domicilio, vendedores ambulantes de productos del sector empresarial que trabajan por comisión, etc.

6. La mistificación del micro-empresario. Una lectura cautelosa

Las expectativas puestas en el crecimiento del sector informal como válvula de escape al problema del creciente desempleo en América Latina y en Paraguay deberán ser revisadas cautelosamente si se pretende establecer nexos teóricos u prácticos (a través de políticas públicas por ejemplo) entre la capacidad de generación de ingresos y las condiciones de vida de la capas más pobres de la población. El crecimiento del sector no-formal es un fenómeno relativamente generalizado no solo en el tercer sino también en los países industrializados temprana y socialistas. En cada uno de ellos, no solamente se expresa de modo diferente sino que tiene determinaciones e implicaciones sustancialmente diversas. De ahí la necesidad de determinar para cada contexto nacional –según el grado de desarrollo de sus fuerzas productivas, el grado de organización de la sociedad, y la función que cumple el aparato estatal, entre los más importantes- la viabilidad que el sector no-formal o los micro-empresarios tienen para revertir el proceso de diferenciación/exclusión económica y social.

Es aceptado consensualmente que fue el propio sistema capitalista “moderno” el que ha generado, un cuarto o quinto mundo en sus propio seno, como efecto no deseado o no previsto, pero fundamentalmente como resultado de sus contradicciones. En algunos casos conviviendo, en otros asumido relaciones de dominación-subordinación (en términos clásicos) y finalmente, como sector de exclusión ⁸como el hijo bobo que se esconde en el fondo de la casa).

Tal como lo expresan E. Sanchis y J. Salinas ^{15/} las situaciones son diferentes según los diferentes estados de bienestar y no se expresan de la misma manera entre países capitalistas, socialistas y de desarrollo industrial tardío (o no-desarrollo); “lo que distingue a unos países de otros es el grado de voluntariedad con que los individuos se incorporan a las distintas modalidades de la otra economía” ^{16/}. Tal vez sea el trabajo a domicilio uno de los ejemplos más claros de los diferentes significados que puede tener la inserción no-formal al mercado laboral, ya que no es lo mismo una costurera que hace trabajos por encargo en su casa y un técnico en agricultura bio-genética que realiza actividades teledirigidas desde su domicilio ^{17/}. En ambos casos se da una desmercificación o desestatización de la actividad conjugando la esfera de lo doméstico (reproducción) con los bienes de capital.

Existe además, para un mismo contexto nacional, un creciente estratificación al interior del sector no-formal y entre los llamados “micro-empresarios” también. El “espíritu empresarial”, es decir, la capacidad para proyectar el crecimiento del negocio, taller, etc. se encuentra entre los que tienen como punto de partida un mayor nivel de disponibilidad de recursos, “...A medida que se desciende en la pirámide, se encuentran personas cada vez más pobres, cuya preocupación primordial es la de subsistir, encontrar seguridad en el trabajo y garantizarse estabilidad de ingresos. Las organizaciones donantes puede ayudar a los empresario de la cúspide de la

pirámide con alguna garantía de éxito, pero es más difícil llegar a los ‘pre-empresario’ situados más abajo en la pirámides” 18/.

En Paraguay se han distinguido por lo menos tres niveles de “micro empresas”; la micro empresas en transformación (MET), la micro empresa en expansión (MEE) y la micro empresa de supervivencia (MES) variando en cada categoría la capacidad de generar, retener y re-invertir su “excedente” 19/. En los dos polos de esta clasificación se encuentran desde “empresas (en que) comienza a diferenciarse la figura del patrón que se separa de la de los trabajadores” (MET) hasta las que “muchas veces ni siquiera cubren las necesidades básicas de sus integrantes y de quienes depende económicamente de ello” 20/.

Desde Daniel Carbinetto (1984) 21/ hasta Hernando De Soto 22/ por citar dos clásicos del pensamiento sobre el sector informal han tomado al micro empresa como eje de sus estudios del sector no-formal en Perú, aunque desde perspectivas completamente diferentes . Para el primero, se trata de un excedente estructural de ofertas de trabajo que no ingresa al mercado, para el segundo es producto de la ausencia de regulación del derecho y de normatividad de las relaciones económicas tradicionales que perviven en la época moderna. En ambas posiciones se trata de auto-generación de empleo como “estrategia” y de micro empresa como “unidades productivas” . Sin embargo, mientras que para Carbonetto se está en presencia de un grupo más o menos excluido, pero siempre fuera del mercado, De Soto propone que todo lo informal tiene potencialidades empresariales y es en este punto donde se corre el riesgo de la mistificación.

En la dicotomía formal/no-formal se puede caer en la trampa de asociar lo formal con asalarización (o posesión de los medios de producción) frente a la capacidad de auto-generación de empleo como no-formal. El problema está en que, para el caso de los sectores sociales pobres, ni las prácticas de asalarización son puras, ni pueden sobrevivir como economía cerradas. Al no producirse la homogeneización de la estructura social urbana de naturaleza heterogénea y la emergencia de actores sociales cuya caracterización escapa a las categorías existenciales” 23/.

La combinación de venta de fuerza de trabajo con otras estrategias llevan a pensar que es en la esfera de la reproducción (como conceptualización más amplia) donde se diluye la dicotomía formal/no-formal o proletario/cuenta propia, etc. Así, se pesa en la caracterización del trabajador a la de la unidad familiar o doméstica se está en presencia de estrategias mixtas; más de un empleo por individuo, más de un miembro trabajando, combinación de vivienda/habitación con vivienda/taller, etc. Más aún, cuando se da la “venta de fuerza de trabajo” esta no es pura no por la necesaria separación entre capital y trabajo, ni por la relación contractual, no por la regulación de las condiciones de trabajo y de remuneración. Las sub-contrataciones son un ejemplo claro de dichas combinaciones.

7. Algunas dimensiones consideradas como relevantes por la investigación

La postura que se ha tomado para este estudio considera que el modo de remuneración (ingreso) pasa de ser considerado como el valor de la fuerza de trabajo, a constituir una forma de obtención de bienes y servicio para el consumo, y a partir de esto, se lo considera parte de las

estrategias de reproducción básica. En esta perspectiva la lógica –no de sobrevivencia sino de reproducción- se hace semejante a la de las unidades productivas campesinas, orientadas principalmente a la reproducción del núcleo familiar aún cuando exista un excedente para ser comercializado y otras relaciones con el mercado. De esta misma posición se desprende la necesidad de contar con indicadores de estabilidad/precariedad del trabajo, más allá del monto del ingreso en un período de tiempo corto (el mes), para establecer niveles de condiciones de vida (reproducción) ya que las variaciones que pueden registrarse día a día, semana a semana o mes a mes en los montos de dinero captados por las unidades económicas no formales pueden llevar al fracaso a análisis de tipo transversales. El monto recibido como remuneración en un momento dado, puede ser o demasiado bajo o demasiado alto, y cuanto más inestable su inserción mayor será la variación. El nivel de vida familiar, los compromisos asumidos; ampliación de vivienda, compra a crédito, inscripción o no de los niños en el sistema escolar y otras innovaciones, como el cambio en el tipo de combustible usado para cocinar –pasar de leña a carbón-, exigen de un cálculo de más largo plazo, para que el cambio pueda mantenerse en el tiempo, el niño siga en la escuela, etc. Las adquisiciones de ciertos bienes como vestimenta y electrodomésticos sí se hacen al margen de la regulación económica de largo plazo. No es inusual ver viviendas precarias con antenas de televisión y radiograbadoras, pero a pesar de estos “artefactos moderno” sus condiciones de vida siguen desgradándose.

Se asume igualmente que, el bien o servicio producido en el ámbito de lo que por el momento se ha denominado como no-formal está excluido de las prioridades e intereses del sistema capitalista, fundamentalmente por los márgenes de rentabilidad y consecuentemente por su probabilidad de favorecer el proceso de acumulación y, en el caso de que estas condiciones cambien, los trabajadores no-formales serán desplazados y compelidos a “inventar” otras actividades. No se establece una relación de competitividad entre lo formal y lo no-formal, la relación de subordinación se expresa fundamentalmente en la provisión de insumos y también en la comercialización o venta de bienes y servicios y en los mecanismos de financiación (usuario en la mayor parte de las veces). Al interior de las unidades productivas familiares, y aún en aquellas en las que existan aprendices no parientes o contrataciones eventuales, pueden darse también relaciones de subordinación, pero bajo forma de subordinación de género y/o edad, más que en el sentido clásico de explotación de la fuerza de trabajo.

Otra forma en que se expresa la exclusión de una parte importante de los trabajadores no-formales (y su entorno familiar) es que ya no pueden ser considerados como “ejército de reserva” en espera de su incorporación al mercado institucionalizado o formal, sino que constituye fuerza de trabajo que circula en forma paralela, entra y sale, y se relaciona con el mercado pero no está en él. La variedad de actividades desplazadas y la rotación en las ocupaciones se reflejan en el ámbito doméstico, en la estructura familiar. Del mismo modo, la precariedad laboral se refleja en la precariedad de los niveles de consumo.

A la heterogeneidad de la estructura laboral urbana le corresponde niveles igualmente heterogéneos de articulación de los recursos familiares y de la mano de obra principalmente. Si se pudiera establecer etapas, podría decirse que en un primer momento las combinaciones no-formales (o estrategias de auto-producción de bienes y servicio) son concebidas como complemento del “ingreso” del miembro asalariado (jefe varón). Progresivamente, en la misma

medida en que se deteriora la capacidad de “compra” de aquel ingreso, se diversifican las estrategias de autogeneración de empleo, hasta llegar a un momento en que la relación con el mercado formal es el complemento de las estrategias no-formal o al extremo de la exclusión completo (y con esto no se dice que no exista el dinero con medio de cambio sino que todas las relaciones son no-formales, de auto- producción, recolección y en condiciones de fuertes degradación de los niveles de consumo). Así entonces, se estaría en presencia de diferentes grados de informalidad o desmercantilización/desestabilización en las unidades familiares.

Cuanto mayor sea la parte de la reproducción de la unidad familiar que se apoya en actividades de autogeneración o autoprovisión de bienes y servicios, tanto más alejada estará de la producción y del consumo en términos del capitalismo moderno (o formal si se prefiere). Cualesquiera sean las dimensiones elegidas; el tipo de ocupación, la categoría ocupacional, el tipo de empresas, el lugar de trabajo, la incorporación de más miembros de la unidad familiar en la realización de la tarea, las relaciones de parentesco, las redes de solidaridad, los beneficios sociales, la carga tributaria, etc., el resultado será el mismo; el de diferentes grados de no-formalidad se han tomado tres de estas dimensiones: la ocupación, el tipo de empresa y el lugar de trabajo, combinados entre sí y contrastados como un elemento de la reproducción que es el patrón de consumo de combustible doméstico.

Tradicionalmente fue el ingreso un indicador grueso del nivel socioeconómico (NSE) de la unidad doméstica; combinado a su vez con la ocupación, la educación y las instalaciones de la vivienda entre las dimensiones más frecuentemente utilizadas ^{24/}. Este modo de estratificación partía de supuestos tales como: (i) que la educación está fuertemente relacionada con la ocupación, (ii) que a cada tipo de ocupación le corresponde un nivel de ingreso más o menos homogéneo y (iii) que el ingreso es el principal determinante del grado, tipo y estilo de reproducción de la fuerza de trabajo.

La evolución del capitalismo como sistema global ha demostrado que las relaciones no son ni lineales ni puras, sino desiguales y combinadas. Por su parte también, las constataciones de las Ciencias Sociales van demostrando cada vez más la necesidad de trascender el marco de las explicaciones economicistas para dar cuenta de los fenómenos sociales, en este de una clasificación social de trabajadores urbanos, así como de los otros aspectos de la realidad.

La degradación educativa de las ocupaciones, la propia degradación ocupacional de la estructura del mercado de trabajo, con el crecimiento acromegálico del sector no-formal, las deformaciones y raquitismo del mercado formal provocaron el surgimiento de otras formas de estrategias de generación de recursos a la unidad familiar y a medida que más se deforma la inserción convencional al mercado de empleo, más se transforma el hogar en unidad económica.

Una de las consecuencias del quiebre del proceso de crecimiento económico y de las deformaciones en la estructura de empleo es la vulnerabilidad de los niveles de ingreso, aún para las mismas ocupaciones e idénticos grados de educación. Otra consecuencia es la propia estabilidad en el empleo y consecuentemente la estabilidad del nivel de consumo del trabajos y su familia.

Cuando es esta investigación se aborda el problema empleo-condiciones de vida, se busca, a partir de la constatación de que la muestra está en los segmentos peor definidos de la estructura ocupacional, redimensionar al indicador de lo que antes se denominaba NSE.

Tampoco se puede sostener el uso del concepto “informal” porque el sector al que se hacía referencia en el análisis, si bien tiene su propia lógica, diferente a la del mercado capitalista, legal, formal, etc.; (i) es reconocido por las instituciones formales; bancos, fundaciones, organizaciones no gubernamentales, (ii) es tangible; se hacen esfuerzos por obtener su medición, y (iii) va a perdurar en el tiempo; de ahí la necesidad de diseñar políticas públicas para micro empresarios, cuentas propias, etc., si se mantienen las mismas condiciones de desertificación social rural, migraciones y pobreza urbana (para no enunciar sus determinante económicos).

Finalmente puede decirse que, el sector capitalista moderno y formal coexistirá con el otro, no formal, que si bien se apoya en actividades económicas tradicionales, las ordena y las transforma adecuándolas al sistema pre operante. No puede ser considerado como un fenómeno moderno, sino como un producto de la modernización.