

Jorge Iván González

Vicedecano Facultad Ciencias Económicas
Universidad Nacional.

La teoría del desarrollo y la pequeña industria.

El debate reciente sobre la pequeña industria, la microempresa y el sector "informal" en general, se inspira en gran medida en concepciones elaboradas por la Teoría del Desarrollo y por la literatura que aquí denominamos de "lo informal". El artículo describe las principales líneas explicativas de ambos grupos de autores y a la luz de algunos resultados empíricos se cuestionan ciertas hipótesis y recomendaciones comúnmente aceptadas.

1. TEORIA DEL DESARROLLO

Esta primera parte tiene un doble objetivo: De una parte, mostrar que en la Teoría del Desarrollo el diferencial salarial intersectorial origina el excedente que una vez apropiado por el sector dinámico, se constituye en la fuente principal de ahorro y de inversión de la economía. De otra parte, se quiere resaltar un hecho que a nuestro modo de ver ha estado marginado de la discusión sobre el sector "informal": se trata de la aplicación a-crítica y a-histórica que se está haciendo de las principales categorías empleadas por los teóricos del desarrollo. Tal distorsión del pensamiento dualista original ha llevado a formular planes de acción que por su simplismo y mecanismo son prácticamente irrealizables.

Aunque la Teoría del Desarrollo data de la segunda mitad de los años cuarenta, sus principios centrales habían sido esbozados con anterioridad por diversos autores. Ya desde los clásicos hasta Keynes, pasando por la escuela neoclásica, se venían discutiendo los problemas que la Teoría del Desarrollo pretende resolver. Entre otros, cómo lograr que el crecimiento de Producto Interno Bruto esté acompañado de un aumento del stock de capital y de una absorción de la población desempleada? La relación entre estas tres variables: crecimiento, inversión y empleo se ha expresado de diversas maneras a lo largo del tiempo. Inicialmente se pensaba que el crecimiento era prioritario ya que éste se constituiría en el motor de la economía y lograría dinamizar la inversión y el empleo.

En su conocido estudio, KUZNETS (1955) afirmaba que la relación entre el crecimiento y la distribución del ingreso tenía la forma de una U invertida: durante la primera etapa del desarrollo aumenta la inequidad; posteriormente, a medida que el ingreso nacional se incrementa, la distribución tiende a ser más igualitaria. Con una perspectiva semejante, LEWIS (1954) había dicho, a partir de los clásicos, que los salarios tendían a bajar a su nivel de subsistencia en aquellas economías cuya oferta de trabajo fuese "ilimitada".

Posteriormente, al comprobarse que el incremento en el Producto Interno Bruto no siempre está acompañado ni de altos ritmos de capitalización, ni de un aumento de la mano de obra contratada superior a la tasa de desempleo, se habló de la relación estrecha que debe existir entre el crecimiento y el ingreso. La pobreza se agudizó en la medida en que disminuyó el empleo; puesto que éste difícilmente podría modificarse debido a las técnicas intensivas en capital, se optó por "combatir" directamente la pobreza a través de programas dirigidos a mejorar las condiciones de vida de la población "menos favorecida". La propuesta del "Crecimiento con Redistribución" formulada por CHENERY en 1974 está presente en el informe Brant y en el llamado acercamiento a las "necesidades básicas". Aún más, ilumina en cierta medida las alternativas defendidas por quienes buscan en el diálogo Sur-Sur una respuesta "radical" a la Comisión Brandt.

Generalmente, la Teoría del Desarrollo se ha construido sobre supuestos dualistas. Las versiones más recientes se inclinan a considerar que el "sector atrasado" juega un papel central en el proceso de desarrollo del Tercer Mundo. El continuo "descubrimiento" de las actividades "informales" ha permitido entender su articulación dentro del conjunto económico. Es así como el informe de la oficina Internacional del Trabajo sobre Kenya (ILO 1972), mucho más progresista que la misión sobre Colombia (ILO 1970), afirma que "el primer problema es de empleo más bien que desempleo". El informe hacía referencia a la población "marginada" que en su lucha por subsistir encuentra cualquier tipo de ocupación.

A lo largo de este artículo se hace la diferencia entre la concepción dualista propiamente tal, aplicada a sociedades en transición y la literatura de lo "informal" (HART, 1971) que utiliza indiscriminadamente las hipótesis dualistas, como si todas las sociedades transicionales. La diferencia entre los dos grupos de autores es importante tanto desde el punto de vista teórico como operacional.

A continuación describimos muy someramente los postulados centrales de los tres grandes grupos en los que podrían dividirse los

teóricos del desarrollo: neokeynesianos, neoclásicos y neoricardianos. Posteriormente, señalamos los aspectos principales del enfoque dualista, haciendo énfasis en el pensamiento de un autor: Lewis, cuyo modelo de crecimiento es claramente representativo de los objetivos y de la metodología propuesta por la literatura dualista.

Todas las escuelas económicas han tenido presente la problemática del desarrollo. La obra de Keynes dió un duro golpe a la creencia de que las fuerzas económicas, por sí solas, conducen al óptimo social. La literatura posterior se preocupó por encontrar las variables determinantes del crecimiento; al mismo tiempo, los gobiernos creyeron ver en la formulación académica la respuesta a muchas de las cuestiones relacionadas con la administración de los recursos del Estado. Teniendo como base las principales formulaciones keynesianas, HARROD (1939) y DOMAR (1946) buscan construir un modelo dinámico que en lugar de fundarse en la relación entre la inversión y el ingreso, como en el caso de Keynes, se centre en los mecanismos a través de los cuales la capacidad productiva determina el ingreso. Para los autores neoclásicos el modelo Harrod-Domar es poco estable, entre otras razones, porque no involucra la sustitución entre los factores de producción. SOLOW (1956) propone una función de producción neoclásica según la cual el producto depende del capital y del trabajo; adicionalmente introduce una variable que capta, indirectamente, el progreso técnico. El capital y el trabajo pueden intercambiarse de acuerdo con el costo relativo de cada uno de ellos. Esta sustitución entre los factores es la condición para que el crecimiento económico sea sostenido; sin tal flexibilidad un modelo como el de Harrod no podría aplicarse jamás. Para Solow el problema del desarrollo gira en torno al libre juego de los factores de producción que en un mercado competitivo cumplen los axiomas del equilibrio general. El tercer grupo de teóricos del desarrollo ofrece una alternativa que permitiendo un crecimiento estable no tenga que recurrir a la función de producción neoclásica. KALDOR (1957) y ROBINSON (1964) incorporan algunos aspectos de la teoría ricardiana, especialmente los relativos a la distribución del ingreso entre grupos sociales. Kaldor, por ejemplo, "incluye una función de inversión estrechamente ligada a la repartición del ingreso y al deseo de los empresarios de defender su tasa de ganancia". (FURTADO, 1970, p. 87). Kaldor y Robinson han facilitado la comprensión de la estrecha relación que hay entre cualquier política de desarrollo y la distribución del ingreso. Para ellos, un aumento de la inversión requiere un mayor excedente que sólo puede conseguirse si éste aumenta a una tasa más alta que la del salario. Es decir, la acumulación implica que el crecimiento de la ganancia de un grupo de personas tenga como contrapartida la disminución relativa del ingreso de otros grupos. Además, como la intensidad de la acumulación

determina el crecimiento de la productividad, todo progreso tecnológico está acompañado de una mayor tasa de acumulación y, muy probablemente, de una mayor concentración del ingreso.

Puesto que el artículo gira principalmente en torno al aspecto dualista de los modelos y a la importancia que dentro de éstos se dá al sector atrasado, es interesante conocer el punto de vista de LEWIS (1954) y la importancia que tiene el intercambio desigual, durante la transición en la consolidación del sector avanzado. El pleno desarrollo capitalista en la industria es la condición indispensable del crecimiento autosostenido. Lewis expresa con claridad el carácter dualista de la Teoría del Desarrollo y ha servido de base a la literatura de "lo informal". En general, se le reconoce: de una parte, el mérito de haber "resucitado" el postulado clásico de la disponibilidad permanente de mano de obra y, de otra, el éxito que como elemento esclarecedor ha tenido la aplicación de dicho principio a las economías en desarrollo.

Construye su modelo a partir del principio clásico de la existencia de una "oferta ilimitada de trabajo". Lewis comienza su ensayo definiendo los parámetros con respecto a los cuales puede hablarse de un desequilibrio permanente en el mercado laboral, motivado por un exceso de oferta.

"...la oferta ilimitada de trabajo se presenta en aquellos países donde la población es excedente con respecto al capital y a los recursos naturales, de tal manera que existen grandes sectores de la economía donde la productividad del trabajo es despreciable, cero, o aún negativa" (Lewis, 1954, p. 215).

Considera que en las economías con abundancia de mano de obra no se cumplen los principios neoclásicos referidos al salario. En consecuencia, el precio del trabajo no está determinado por su productividad marginal, sino que depende de las condiciones mínimas de subsistencia vigentes en cada sociedad. Por consiguiente, la brecha entre oferta y demanda de trabajo es relativa a este salario mínimo vital.

Si representáramos gráficamente el pensamiento de Lewis, (figura 1) tendríamos un salario capitalista OW y una demanda de trabajo ON determinada por la productividad marginal $NQ = OW$. Desde la óptica neoclásica el empresario no puede contratar operarios más allá del punto N; en caso de hacerlo experimentará pérdidas (PQL para ON') puesto que cualquier trabajador adicional a ON debe ser remunerado por encima de su productividad marginal. No obstante, además del sector capitalista existe otro, el de subsistencia, NR, que sí puede emplear trabajadores con salarios inferiores al capitalista.

Supongamos que el ingreso vital mínimo está dado por OS; el trabajador N' perteneciente al sector de subsistencia, tiene unos niveles de productividad que a pesar de no ser compatibles con el salario corriente OW, sólo lo son con sus necesidades de reproducción básicas. El punto no está determinado por condiciones endógenas (productividad marginal del trabajo) sino por razones exógenas, dependientes de variables físicas (mínimo proteínico) y culturales. En el caso de la agricultura es posible definir un índice más objetivo: el producto medio por trabajador agrícola; cuando se introduce la renta el problema es más complejo. Empíricamente se ha encontrado que OW es mayor que OS en un 30%.

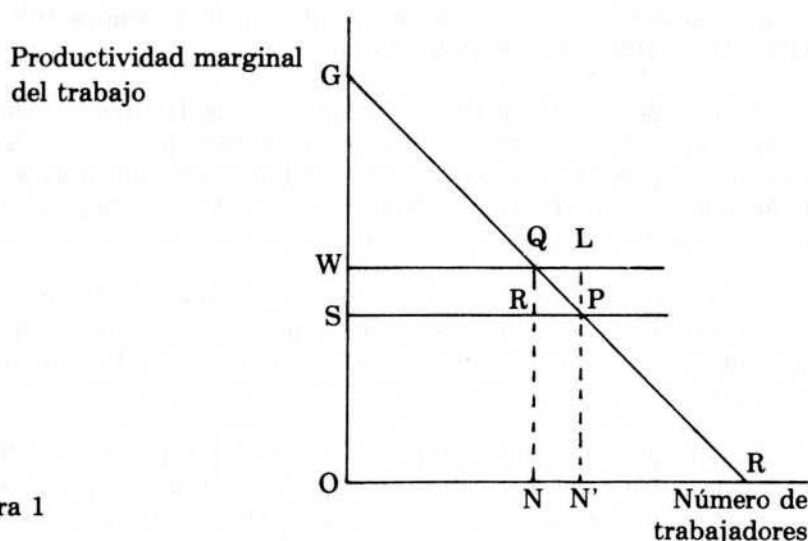


Figura 1

Concluye Lewis su análisis estático afirmando que el ingreso de subsistencia determina el salario de equilibrio en el mercado laboral capitalista. Por consiguiente desde el punto de vista del proceso de acumulación, es conveniente mantener baja la remuneración en el sector de subsistencia. En síntesis, los planteamientos neoclásicos sobre el salario y sus determinantes, sólo tienen vigencia en economías donde no rige el principio de la oferta ilimitada de trabajo.

A medida que las condiciones técnicas se modifican, la curva que determina la productividad marginal del trabajo se desplaza hacia la derecha. En virtud de la abundante mano de obra dispuesta a trabajar, el salario real permanece constante y la ganancia (GWQ) aumenta. Si se reinvierte parte de este excedente, el beneficio crecerá a una tasa proporcionalmente mayor que la del ingreso nacional.

Dos aspectos permiten la superación del atraso: En primer lugar, el excedente relativo de trabajo; en segundo lugar, la mayor participación de las ganancias, con relación a las rentas, en el ingreso total. El desarrollo está garantizado porque las industrias capitalistas absorben progresivamente el trabajo excedente. Las unidades económicas del sector de subsistencia actúan como intermediarias entre las personas desempleadas y aquellas demandadas por la empresa tecnificada.

Como se observa, el modelo de Lewis fundamenta el desarrollo del sector avanzado, y por ende del conjunto de la economía, en la *transferencia de excedentes desde la agricultura hacia la industria*. Esta orientación general, a pesar de ciertas diferencias, es compartida por FEI-RANIS (1961) y JORGENSEN (1961).

Lewis muestra cómo el ingreso de subsistencia determina el salario de los trabajadores manufactureros: si el primero no se modifica el segundo tampoco lo hace, permitiéndole al propietario una mayor tasa de ganancia ya que éste no tiene que responder a las mejoras en la productividad con salarios más altos.

Para Fei-Ranis el primer momento del proceso de desarrollo, o "despegue", es posible porque el intercambio desigual entre el campo y la ciudad se origina en la subvaloración relativa de los productos alimenticios.

Finalmente, Jorgenson aunque no estudia los orígenes de la acumulación de capital en la industria, supone que el ingreso en el sector tradicional es inferior al salario del sector moderno; esta es la condición de la movilidad intersectorial de la fuerza de trabajo.

En síntesis, el excedente requerido para la consolidación del desarrollo capitalista proviene de la relación desigual que se presenta entre ambos sectores. Dicha diversidad se refiere no sólo a los ingresos sino también a los niveles de productividad. A pesar de lo anterior en ninguno de los tres modelos hay un tratamiento riguroso de la cuestión salarial: Lewis y Fei-Ranis dicen que al no variar el ingreso de subsistencia es posible frenar el alza del salario de los obreros industriales. El crecimiento del empleo depende de la mayor inversión generada por una productividad del trabajo más alta. Aunque Jorgenson aplica el principio neoclásico de la productividad marginal a su análisis del salario industrial, la brecha entre los dos niveles de ingreso (moderno y atrasado) es más un supuesto que el resultado de una demostración. De esta manera el proceso de acumulación de capital, en cuanto depende del tipo de relación salarial, es relegado a un segundo

plano. En los tres modelos se acepta que el óptimo de la firma, en competencia perfecta, está dado por la identidad entre productividad marginal y salario.

Otro aspecto que merece un tratamiento especial es el concerniente al mercado laboral. A pesar de no ser objeto directo de análisis, gran parte de los supuestos y de las conclusiones están referidas, explícita o implícitamente, a la relación entre la oferta y la demanda de mano de obra. Para comenzar, Lewis y Fei-Ranis niegan el equilibrio en el mercado de trabajo. La oferta ilimitada inicial puede llegar a ser el fundamento del desarrollo autosostenido posterior. La presencia permanente de personas desempleadas frena la tendencia alcista del salario en los momentos en que la productividad aumenta. El desequilibrio así establecido permite crear el excedente apropiado por el sector manufacturero. Esta descripción del origen del plusvalor, pese a su insuficiencia, ha aportado valiosos instrumentos a la investigación de los economistas que continúan creyendo en la pertinencia del enfoque dual.

Aunque la segmentación del mercado laboral no constituye el centro de los modelos comentados, éstos si han sentado las bases para la elaboración posterior de dicha teoría. El mercado está segmentado cuando se remunera en forma diferente a trabajadores cuyas aptitudes productivas son iguales.

Cuando Lewis y Fei-Ranis dicen que la distinción entre los dos sectores es la forma como se reconoce el aporte del factor trabajo al proceso productivo, están aceptando, por lo menos, dos tipos de relación laboral. A medida que el proceso transicional avanza, los desequilibrios se eliminan y finalmente se impone una sola dinámica: la del sector capitalista. Durante la primera y la segunda fase del desarrollo parece justificarse la dualidad de mercados porque el empresario industrial necesita acumular mientras que el productor campesino no.

Se deduce de los comentarios anteriores que la distribución desigual del ingreso cumple una función central en la explicación de la forma como se consolida el sector avanzado. Los intercambios desiguales implican distorsiones en la repartición de la riqueza social. Este "mal menor" de todo proceso de desarrollo podrá reducirse una vez se consiga la tasa de crecimiento esperada. A partir de este punto a cada quien se le reconocerá su aporte al proceso productivo y los desequilibrios que existan en ese momento no tendrán por qué aumentar; si la desigualdad se agudizase, tendría que ser en aras de un

mayor bienestar futuro para todos. Desde esta óptica es sumamente importante la voluntad de reinversión de quienes pueden ahorrar; si existen incentivos para la permanente renovación del capital, toda la sociedad se beneficiará.

Resumiendo, a partir del supuesto de la oferta ilimitada de mano de obra y de sus variantes en los modelos de Fei-Ranis y Jorgenson, se desprenden cuatro corolarios:

1. El ingreso en el sector no moderno se determina de acuerdo con parámetros especiales. En estas unidades el ingreso puede ser superior a la productividad marginal del trabajador.
2. Tales formas productivas son, en consecuencia, ineficientes.
3. El mercado laboral está segmentado.
4. Las personas vinculadas a los sectores no modernos son pobres.

El objetivo de estas páginas no es discutir la pertinencia ni de las hipótesis ni de los corolarios de los modelos comentados. Nuestro interés es estudiar la forma acrítica como la literatura de "lo informal" ha asimilado tales supuestos. Los programas de apoyo al sector "informal" impulsados por las agencias de desarrollo copian fielmente el esquema teórico dualista sin preocuparse por la viabilidad de estos modelos.

Recordemos los lineamientos generales de la teoría de "lo informal".

2. TEORIA DE "LO INFORMAL"

Los economistas que desde HART (1971) han venido explicando el atraso y su posible solución mediante la dicotomía formal-informal, los analizaremos conjuntamente bajo el calificativo de teóricos de la "Informalidad".

Este grupo de pensadores se ha propuesto, con mayor o menor énfasis, "caracterizar lo informal". Las críticas a este intento metodológico son frecuentes y casi todos los autores contemporáneos dudan, por lo menos, de la bondad de tal pretensión universalizadora. A pesar de esta advertencia, el resultado de las investigaciones todavía no es satisfactorio y, de una u otra manera, se apela nuevamente a postulados simplificadores, nostálgicos de uniformidad.

Para HART (1971) "la distinción entre oportunidades de ingreso formales e informales se basa esencialmente en la distinción entre trabajo asalariado y autoempleo". La variable clave para establecer esta diferenciación es el grado de racionalización del trabajo, es decir, si éste se contrata, o no, sobre una base permanente y regular de remuneración fija. La tipología de Hart se refiere a actividades o roles, no a personas; según él los individuos frecuentemente se encuentran a ambos lados de la división analítica y participan en más de una actividad.

Como anota MOSER (1978) el mérito de Hart consiste en señalar que las actividades informales generan ingreso; por tanto, no pueden estudiarse como una realidad marginal. Ellas ofrecen muchos de los servicios esenciales a la comunidad.

Estudios posteriores como el informe de Kenya (ILO 1972) proponen, siguiendo los parámetros trazados por Hart, un impulso al sector informal como tal. Se afirma que allí es posible crear más empleos y obtener tasas de crecimiento mayores que en el sector formal. Aún más, se acepta que las pequeñas unidades son "económicamente eficientes".

MAZUNDAR (1975, 76) explica la dicotomía formal-informal a partir de la relación entre la oferta y la demanda laboral. Los obstáculos a la libre entrada de mano de obra al mercado del trabajo ocasionan la segmentación de éste. Habla de un sector "protegido" (formal) y otro "desprotegido" (informal). La barrera entre ambos es el resultado de la acción de los sindicatos y del gobierno.

WEEKS (1975) también fundamenta la distinción intersectorial en características externas a las empresas, haciendo especial énfasis en el papel que cumple el Estado como elemento diferenciador. Muestra la injerencia "parcializadora" de éste en favor de las actividades formales de la economía. Generalmente, el acceso a los recursos es más fácil en aquellas actividades "protegidas".

A pesar de todas las dificultades, dice Weeks, el sector informal cumple tareas vitales para la sociedad. En primer lugar produce una buena cantidad de bienes de consumo a precios más reducidos que en la gran industria. Además, puede participar en la elaboración de ciertos productos intermedios. En tercer lugar, el crecimiento del sector informal, que en algunos casos puede ser relativamente mayor que el del sector formal, desarrolla técnicas intensivas en trabajo, mejorando así, el nivel de empleo. Aunque Weeks insiste en la importancia que tiene un

buen manejo estatal del salario industrial, no analiza las modificaciones creadas en la relación intersectorial como consecuencia de una variación en la remuneración de los trabajadores vinculados al sector formal. Insinúa, tan sólo, que un aumento de dicho salario podría ser perjudicial para las pequeñas unidades de producción porque induciría un cambio en el patrón de la demanda que dejaría por fuera algunos de sus artículos.

SOUZA y TOKMAN (1975) piensan que la consolidación y la tecnificación de la producción ha implicado un aumento del desempleo. Para solucionar este problema quienes no encuentran trabajo tienen que recurrir a la "autocreación" de empleos de bajo nivel de productividad. En consecuencia, "se organiza un sector económico donde la demanda de mano de obra no es función del proceso de acumulación de capital". La distinción entre el sector formal y el informal debe referirse, principalmente, a la presencia de un mercado laboral segmentado. Según ellos, lo informal "es el resultado visible del excedente relativo de fuerza de trabajo".

Sintetizando, las características del sector informal son: mercado competitivo en su interior; facilidad de entrada de otras empresas, como consecuencia de la estructura de mercado y de la baja tecnología empleada en el sector; la producción está dirigida a mercados irregulares y competitivos; el salario no constituye la forma usual de remuneración; se presenta una explotación relativamente amplia de la fuerza de trabajo; los ingresos promedios son significativamente inferiores a los del sector formal; los trabajadores empleados son poco calificados, en caso de que presenten algún nivel de capacitación, éste es adquirido por fuera del sistema de educación formal; hay más empleo femenino, en términos relativos, que en el sector moderno; concentra a los trabajadores más jóvenes y más viejos; los trabajadores suelen venir del campo, de esta manera el sector informal se constituye en la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano; la tecnología es de carácter local o, en su defecto, adaptada; utilizan predominantemente insumos de origen nacional; la operación se realiza en pequeña escala; el sistema de propiedad es generalmente de tipo familiar.

3. EL CASO COLOMBIANO

En esta tercera parte se discuten algunas posiciones que se han expresado recientemente en el país sobre la pequeña industria y la

microempresa¹. Es notoria la divergencia de concepción entre los documentos oficiales y los escritos académicos. Mientras los primeros no logran ir más allá de los puntos comunes definidos en la literatura de "lo informal", los segundos han dado pasos importantes buscando clarificar las particularidades que tiene el sector "informal" en el caso colombiano. Con el fin de precisar las limitaciones de los unos y los alcances de los otros, seguiremos las cuatro pautas analíticas propuestas al final de la descripción de las teorías del desarrollo: relación entre productividad marginal y salario real, productividad y eficiencia de las pequeñas unidades, segmentación del mercado laboral y nivel de pobreza.

Quizás el documento oficial más significativo sea el "Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa" (DNP, 1984) en el cual se aceptan las hipótesis tradicionales de la teoría de "lo informal". Se afirma que la contratación se hace sin tener en cuenta la productividad marginal del trabajo; es decir, frente a la oferta ilimitada de mano de obra es muy factible que el empresario vincule operarios cuya remuneración sea superior a su productividad marginal. "En las empresas del sector informal prima el criterio de absorber el recurso abundante —mano de obra— sin la restricción de la productividad marginal de los trabajadores" (DNP, 1984, p. 18). Obsérvese que este tipo de discurso no sería aceptado ni siquiera por Hart para quien las pequeñas unidades en tanto actúan en un mercado muy próximo a la competencia perfecta, sí buscan un equilibrio entre productividad marginal y salario real.

Con respecto a la eficiencia de las pequeñas unidades se dice, sin previa explicación, que: "...los niveles de acumulación rentabilidad y productividad son bajos" (DNP, 1984, pg. 16).

El documento supone que el mercado laboral está segmentado y de allí concluye que la microempresa cumple una función anticíclica "...el sector informal ha jugado un papel muy importante como generador de

1. El DNP (1984) define así la microempresa: "escaso capital, opera en pequeña escala, utiliza una tecnología tradicional, ocupa mano de obra poco calificada y el número de trabajadores no sobre pasa los diez". (DNP, 1984, p. 16). Nosotros hemos realizado una investigación a pequeñas empresas cuyas características de selección fueron las siguientes: entre tres y quince trabajadores, un capital (maquinaria) valorado en 2 Millones de 1979 como límite superior, pertenecen a las siguientes ramas, código CIIU: calzado (3240), confecciones (322), ornamentación (381), carpintería (332).

En consecuencia, gran parte del universo al que hacemos referencia cuando se habla de microempresa o de pequeña empresa es común.

empleo, tanto en períodos de crecimiento como de recesión" (DNP, 1984, p. 17).

De la insuficiencia del diagnóstico se desprende una propuesta de desarrollo simplista y ambigua. El documento no se preocupa por realizar un análisis macroeconómico de las condiciones que harían posible el fortalecimiento de la microempresa, tan sólo se reduce a mencionar pautas de acción aisladas, de las cuales la más importante es el estímulo crediticio. Pero, de qué sirve éste cuando las condiciones estructurales de algunas ramas impiden el crecimiento de las pequeñas unidades?

Por su parte, la literatura académica ha avanzado considerablemente en la comprensión de las relaciones que existen entre los "niveles informales" y el sector "moderno" de la economía. Las últimas investigaciones realizadas en el país² parten de dos premisas analíticas que hace diez años apenas se insinuaban tímidamente: la afirmación de la heterogeneidad del sector y el rechazo a las posiciones dualistas.

Cada vez son menos los estudios que pretenden analizar "lo informal" como si fuese una realidad homogénea. El hecho de aceptar que existen diversas formas de producción y de distribución en el sector "informal" podría parecer a muchos un "descubrimiento" poco relevante, quizás tautológico. Sin embargo, cuando se recorre la literatura escrita sobre el tema en los años setenta, quienes se negaban a "tipificar" y a "caracterizar" el sector eran la disidencia. Obviamente, el reconocimiento de la heterogeneidad estructural es apenas el primer paso del proceso investigativo, es casi una precondition analítica.

Aunque la mayor parte de los investigadores niegan las tesis dualistas, todavía no se han realizado estudios que permitan clarificar el tipo de transferencia que se presenta entre unidades de diverso tamaño al interior de cada rama de producción. La negación de las posiciones dicotómicas ha estado acompañada de una visión menos "paternalista" de las actividades "informales".

Una vez establecidas estas dos premisas analíticas, discutamos algunas hipótesis relacionadas con los cuatro aspectos que hemos considerado a lo largo del artículo.

2. Kugler (1979), Parra (1984), Rojas (1980), Salgado (1984), Zorro-Fandiño y otros (1984), Ayala (1981), López, Henao, Sierra (1981), Bourguignon (1979) Gómez-Tarazona-Londoño (1984), González (1982), Hommes (1979).

3.1 Salarios y Productividad Marginal

El supuesto de la identidad entre el salario real y la productividad marginal es uno de los pilares centrales de la teoría neoclásica del mercado laboral. Como ocurre con cualquier hipótesis, se espera que tal postulado sea explicativo del comportamiento de los agentes económicos en la realidad; específicamente, en tanto oferentes y demandantes de mano de obra. Sin embargo, como afirma HICKS (1963), existe un "grado de indeterminación" entre las dos variables: mientras más lejos se está del equilibrio de competencia perfecta, mayor será dicho "grado de indeterminación" y, por tanto, disminuirán las posibilidades de que se cumpla el principio de la identidad entre el salario real y la productividad marginal del trabajo. Puesto que el equilibrio no es estático, Hicks concluye:

"La condición normal del mercado laboral es aquella en la cual se presente una tendencia a la expansión o a la contracción de la demanda de trabajo; esta tendencia es la manera como las fuerzas descritas en la teoría de la productividad marginal ejercen su presión sobre el nivel de salarios" (Hicks, 1963, pg. 21-22).

La literatura económica no ha cerrado los ojos frente a los desequilibrios que, de hecho, se presentan en la vida real. Estos se derivarían de dos tipos de situación:

Cuando la competencia es imperfecta; concretamente en el caso del monopolio o del monopsonio (si éste último está referido al mercado laboral) se ejerce una sobre-explotación del trabajo y, entonces, se habla de "explotación monopólica" (cuando la productividad marginal es mayor que el salario real) o, simplemente, de "desequilibrio monopólico".

Cuando determinados agentes económicos tienen un cierto "gusto" particular que puede ocasionar la discriminación o la segregación. (Becker, 1957; Arrow, 1971).

A excepción de las dos situaciones anteriores, el pensamiento neoclásico no acepta que el salario puede ser inferior a la productividad marginal.

HART (1971) afirma que en el "sector informal" se presentan algunas de las condiciones propias de la competencia perfecta tales como la libre entrada y salida del mercado, la existencia de una estructura de precios relativos que no puede ser modificada unilateralmente por una sola firma y una altísima movilidad de la mano

de obra. Sin realizar un estudio detallado del problema los autores que han continuado la línea de pensamiento propuesta por Hart, han aceptado —al menos implícitamente— que en los niveles informales se presenta una dinámica que conduciría a la identidad entre el salario y la productividad marginal.

Después de analizar la relación entre las dos variables³, encontramos que tanto en el caso de ingreso mensual como en el caso de ingreso hora, se presentan diferencias estadísticamente significativas entre el salario real y el valor de la productividad marginal (GONZALEZ, 1982). Siendo ésta considerablemente mayor que aquél.

Explicaciones a estos resultados empíricos han sido propuestas por KUGLER (1982), HOMMES (1984) y PARRA (1984). La aproximación de Kugler consistiría en mostrar la diferencia entre eficiencia privada de la firma y eficiencia social. Para él, las ineficiencias sociales relativas al sector no moderno tendrían que buscarse en la discontinuidad tecnológica, y en el sector moderno "la ineficiencia se debe a que la insuficiencia de la demanda efectiva impide la competitividad en él". Para Hommes el diferencial entre productividad marginal y salarios se explicaría por la presencia de una relación duopólica. Considera Parra que el diferencial estaría reflejando un cierto nivel de eficiencia de la pequeña unidad productiva.

En consecuencia, no es correcta la aplicación de la Teoría del Desarrollo al análisis de la pequeña industria como lo hace el DNP (1984) ni tampoco es válido el supuesto de que en los niveles informales se cumplen los postulados propios de la competencia perfecta (Hart, 1971).

3.2 Eficiencia

El acercamiento a la eficiencia y rentabilidad de la pequeña empresa se hizo por dos caminos. El cálculo de la elasticidad de sustitución capital-trabajo y el análisis de la productividad media.

3. Estas páginas presentan los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a 290 trabajadores vinculados a 87 pequeñas empresas de la ciudad de Bogotá. Los talleres se escogieron en forma aleatoria. La ubicación espacial de la empresa, pese a su importancia como factor condicionante del mercado, no recibió un tratamiento especial ni en la selección de la muestra ni en la interpretación de los resultados. Al interior de los talleres, los trabajadores también se escogieron aleatoriamente. Los talleres objeto de la investigación cumplen los requisitos definidos en la nota 1. Para el análisis de la información se hizo un "cross-section".

El coeficiente que mide la elasticidad de sustitución capital-trabajo es más alto en los talleres de la muestra que en la industria manufacturera⁴.

En la pequeña industria una variación del 1% en el salario implica una modificación de 0.69% en el número de trabajadores y de 1.02% en el total de horas laboradas durante el mes. Por su parte, la industria manufacturera tiene una elasticidad de la demanda de mano de obra con respecto al salario de 0.53% (SENA, 1982, p. 114).

La ecuación empleada no considera en forma directa el capital; la variable dependiente es la productividad del trabajo (q/T) que está supeditada a los cambios en el salario: mientras mayor sea la elasticidad, más alta será la sensibilidad de aquélla a las variaciones de éste.

La firma busca reaccionar a los cambios en el salario de la forma más oportuna posible; si, por ejemplo, éste aumenta el empresario debe elevar inmediatamente la productividad de la empresa. Para ello cuenta con dos mecanismos: disminución del número de trabajadores o aumento de la producción. Obviamente, mientras el nivel y la complejidad tecnológica sean mayores, las respuestas a las modificaciones en el salario requieren de más tiempo. La pequeña empresa

4. A partir de una función de producción C.E.S. de la forma:

$$q = A [\delta T^{-e} + (1-\delta) K^{-e}]^{-1/e} \quad (e > -1)$$

y mediante el procedimiento propuesto por Arrow, Chenery, y otros (1961) llegamos a:

$$\ln (q/T) = A + \gamma \ln W$$

Además de su sencillez, una de las ventajas de esta formulación es la posibilidad que brinda de calcular la elasticidad de sustitución sin recurrir a la medición directa del capital.

Cuando T es el número de trabajadores:

$$\begin{aligned} \ln (q/T) &= A + \hat{\gamma} \ln W \\ &= 3.44 + .69 \ln W \\ F &= 67.16 ** \quad R^2 = .52 \end{aligned}$$

Cuando T es el total de horas trabajadas.

$$= 39.44 + 1.02 \ln W$$

$$F = 43.08 ** \quad R^2 = .41$$

(** Significativo con una confiabilidad del 99%)

reacciona prontamente a las fluctuaciones del costo de la mano de obra y en este sentido tiene ventajas sobre la gran industria.

Continuando con el propósito de acercarnos al conocimiento de la estructura productiva de la pequeña unidad de producción se ha realizado una comparación entre la productividad media de los talleres de la muestra y la correspondiente a la industria manufacturera en las ramas pertinentes.

La productividad media de la gran empresa sólo es significativamente mayor cuando está referida directamente a la relación tecnológica (q/T). Si en lugar del número de trabajadores incluimos el costo monetario de la mano de obra ($q/W.T.$), las diferencias se reducen considerablemente e, incluso, como en el caso del calzado, la productividad media por peso pagado puede ser mayor en la pequeña empresa.

Puesto que las industrias pertenecientes al sector formal son más intensivas en capital, es lógico que allí la productividad media del trabajo sea claramente mayor. Sobre este punto no hay mucho que añadir a los análisis que tradicionalmente se hacen sobre la brecha tecnológica que existe entre los dos sectores. Son más escasos los estudios sobre el diferencial entre la productividad media de la pequeña y de la gran empresa cuando ésta se refiere al costo del factor trabajo. La relación entre el producto agregado y la remuneración a la mano de obra empleada no presenta una discontinuidad tan grande según sea el tamaño de la empresa. Hipotéticamente podría pensarse que las pequeñas unidades de producción "compensan" parcialmente la deficiencia tecnológica. Este objetivo se logra gracias a que: en primer lugar, la duración de la jornada de trabajo en la pequeña empresa es relativamente flexible y puede acomodarse a las necesidades de producción en el corto plazo; en segundo lugar, la escala salarial correspondiente al nivel ocupacional no presenta desigualdades tan marcadas como en la gran industria. Los altos ingresos del personal directivo vinculado a la empresa manufacturera inciden negativamente sobre la productividad por peso pagado.

Los indicadores que hemos presentado parecen mostrar que los talleres estudiados lejos de ser ineficientes —como frecuentemente se afirma— logran compensar parcialmente sus deficiencias tecnológicas.

3.3 Segmentación del Mercado Laboral

Sólo si el mercado laboral está segmentado tiene sentido defender el papel anticíclico de la pequeña empresa. Varios estudios dan pie para

dudar de dicha segmentación; algunos han empleado la metodología propia de la Teoría del Capital Humano y otros han analizado el problema desde una perspectiva más global. Dentro de los primeros, el más representativo es el trabajo de KUGLER (1979). Allí se afirma: "En las funciones de ingresos se aprecia que las personas con primaria presentan comportamientos similares, sea cual fuere el sector (moderno, no-moderno) donde trabajan. Algo análogo sucede con quienes tienen secundaria". (Kugler, 1979, p. 48). Es decir, todo lo contrario de lo sostenido por SOUZA-TOKMAN (1975).

Los análisis de ROJAS (1980), SALGADO (1984), ZORRO-FANDIÑO y otros (1984), AYALA (1981) insisten en la necesidad de concebir el mercado laboral como totalidad.

Si se acepta esta integración no tiene sentido afirmar, como lo hacen los teóricos de "lo informal" y el DNP, que el sector "informal" está protegido contra las recesiones del ciclo económico. Con LOPEZ-HENAO y SIERRA (1981) creemos que "el sector informal es tan sensible como cualquier otro a las fases del ciclo económico" (López, Henao, Sierra, 1981, p. 86).

3.4 Pobreza

Quizá sea éste el campo donde más se ha avanzado. Prácticamente hay acuerdo en que "informalidad" no es sinónimo de pobreza. Esta línea de reflexión fue iniciada por BOURGUIGNON (1979) y ella ha sido confirmada en trabajos posteriores.

4. FUTURO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Los importantes avances que se han dado en el diagnóstico del funcionamiento de las pequeñas unidades de producción y de distribución, no han estado acompañados de una nueva teoría del desarrollo que involucre el sector "informal". Las propuestas de ROJAS (1980) y de PARRA (1984) son todavía muy embrionarias. Para el primero, la producción fuera de la gran industria, en pequeños talleres y en el hogar, tiende a consolidarse; este proceso conducirá a una reestructuración de las relaciones de trabajo en el modo de producción capitalista. En el trabajo ya citado de Parra se presenta un modelo de desarrollo basado en Solow. Según Parra la dinámica del crecimiento se fundaría en la hipótesis de que la propensión marginal a ahorrar del microempresario es tan alta como la del pequeño y mediano empresario.

La crisis de la literatura estructuralista y dependientista en América Latina aún no ha sido superada. Una teoría del desarrollo alternativa tendrá que contemplar el proceso de transferencias del excedente de las pequeñas unidades de producción y de distribución hacia el sector "moderno" de la economía. Solamente si se persiste en esta línea de investigación podrá superarse el vicio de recurrir a categorías maniqueas que confunden en lugar de aclarar. Ni el análisis de Lewis, ni los hallazgos de Hart pueden aplicarse acríticamente en el caso colombiano. Esta transposición gratuita quizás explique el fracaso de múltiples planes gubernamentales inspirados más en una visión mesiánica que en un análisis estructural de nuestra economía.

REFERENCIAS

- ARROW K.J. (1971) *Some Models of Racial Discrimination on the Labor Market*. St. Monica.
- ARROW-CHENERY-MINHAS-SOLOW., (1961) "Capital - Labor Substitution and Economic Efficiency". *The Review of economic and Statistics*. Volumen XLIII, agosto 1961, No. 3.
- AYALA U. (1981) *El Empleo en las Grandes Ciudades Colombianas*. Documento CEDE, No. 065, Bogotá.
- BECKER G. (1957) *The Economic of Discrimination*. Univ. of Chicago Press.
- BOURGUIGNON F. (1979) "Pobreza y Dualismo en el Sector Urbano de las Economías en Desarrollo: El caso Colombia". *Desarrollo y Sociedad*. No. 1, enero 1979.
- Departamento Nacional de Planeación (1984) "Plan Nacional de Desarrollo de la Micro-empresa", *Revista Nal. de Planeación*, volumen XVI No. 1, enero-marzo 1984.
- DOMAR E. (1946) "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment". Reproducido por STIGLITZ. J. y UZAKA H., *Readings in the Modern Theory of Economic Growth*, MIT Press.

- FEI J.C. y RANIS G. (1961) "A Theory of Economic Development". *American Economic Review*. sept. 1961.
- FURTADO C. (1970) *Theorie du Developpement Economique*. Collection S.U.P. Paris. P.U.F.
- GOMEZ H. TARAZONA L., LONDOÑO J.L. (1984), *La Microempresa Urbana*. Ediciones Grupo Social. Bogotá.
- GONZALEZ J. (1982) "Tasa de Retorno de la Educación, Productividad y nivel de Pobreza en la Pequeña Industria". *Desarrollo y Sociedad*. No. 7, enero 1982.
- HARROD. R.F. (1939) "An Essay in Dynamic Theory", *The Economic Journal* XLIX, marzo 1939.
- HART K. (1971) "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana"; Documento presentado en 1971 a una Conferencia sobre *Urban Unemployment in African*. Institute of Development Studies; University of Suseex. Posteriormente publicaco en el *Journal of Modern African Studies*. vol. XII.
- HICKS J.R. (1963) *The Theory of Wages*. McMillan, London.
- HOMMES R. (1979) "Limitaciones para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria". *Temas empresariales*, FICITEC, No. 3, dic. 1979.
- HOMMES R. (1984) Comentarios a Tasa de Retorno de la Educación, Productividad y Nivel de Pobreza en la Pequeña Industria". *Desarrollo y Sociedad*. No. 14.
- I.L.O. (1970) International Labour Office. *Toward Full Employment: A Programme for Colombia*. Genova.
- I.L.O. (1972) International Labour Office. *Employment, Income and Equality; A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva.
- JORGENSON D.W., (1961) "The Developmente of a Dual Economy", *Economic Journal*. 71, junio 1961.

- KALDOR N. (1957) "A Model of Economic Growth" *Economic Journal*, diciembre 1957.
- KUGLER B., REYES A., de GOMEZ M.I. (1979) *Educación y Mercados de Trabajo Urbano*, Monografía de la C.C.R.P., vol. 10, mayo 1979, Bogotá.
- KUGLER B. (1982) "Comentario a Tasa de Rendimiento de la Educación, Productividad y Nivel de Pobreza en la Pequeña Industria". *Desarrollo y Sociedad*. No. 9, sept. 1982.
- LEWIS W.A. (1954) "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" *Manchester School of Social Studies*. Mayo 1954.
- LOPEZ H., HENAO M.L., SIERRA O. (1981) "El empleo en el sector informal: El caso colombia". *Lecturas de Economía*. No. 5-6. Mayo-dic. 1981.
- MAZUNDAR D. (1975) *The Urban Informal Sector*. Washington, World Bank Staff Working Paper, No. 211.
- MAZUNDAR D. (1976) "The Urban Informal Sector", *World Development*, vol. 4, 1976.
- MOSER C.O. (1978) "Informal Sector of Petty Commodity Production: Dualism of Dependence in Urban Development?" *World Development*. vol. 6, No. 9-10, vol. 6.
- PARRA E. (1984) *Microempresa y Desarrollo*. Unicef-Sena, 1984.
- ROBINSON J. (1964) *Essays in the Theory of Economic Growth*. London. McMillan Co. Ltda y New York, St. Martin's Press.
- ROJAS F. (1980) *El Sector Informal en la Formación Histórica Colombiana*. CINEP. Bogotá.
- SALGADO C. (1984) "Avance a una Crítica de lo "Informal". *Controversia*. No. 120, CINEP, Bogotá.
- S.E.N.A. (1982) *Servicio Nacional de Aprendizaje. Sistema de Planeación de Recursos Humanos*. Bogotá.

- SOLOW R. (1956) "A Contribution to the Theory of Economic Growth" *The Quarterly Journal of Economics*. LXX, Febrero 1956.
- SOUZA P., TOKMAN V. (1975) *El Sector Informal Urbano*. Seminario Clásico sobre empleo. PREALC.
- WEEK J. (1975) "Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Countries". *International Labour Review*. Vol. III, 1975.
- ZORRO C., FANDINO S., y otros (1984) *Las Unidades de Pequeña Escala en Bogotá*. Proyecto SENA-CIID. Informe General, mayo 1984, Bogotá.