

# trabajo

AÑO 9, NO. 14, ENERO-JUNIO DE 2017- TERCERA ÉPOCA.

## Informalidad Laboral



Organización  
Internacional  
del Trabajo



P Y V

Informalidad Laboral

trabajo



# trabajo

AÑO 9, NO. 14, ENERO-JUNIO DE 2017- TERCERA ÉPOCA.

## Director

*Enrique de la Garza Toledo* (UAMI)

## Subdirectora

*Mónica Casalet* (FLACSO)

## Comité de Redacción

*Jorge Carrillo* (COLEF)

*Ilán Bizberg* (COLMEX)

*Alfonso Bouzas* (UNAM)

*Orlandina de Oliveira* (COLMEX)

*Brígida García* (COLMEX)

*Fernando Herrera* (UAMI)

*Patricia Kurczyn* (UNAM)

*Leonard Mertens* (OIT)

*Pedro Moreno* (UAMX)

*Daniel Villavicencio* (UAMX)

*Helmut Schwarzer* (OIT)

*Thomas Wissing* (OIT)

Comité Editorial:	Comité Asesor Internacional:
<p><i>Humberto Muñoz</i> (UNAM), <i>Fernando Cortés</i> (Colmex), <i>Víctor Manuel Durand Ponte</i> (UNAM), <i>Angélica Cuellar</i> (UNAM), <i>Edith Pacheco</i> (Colmex), <i>Ignacio Gatica</i> (UAMX), <i>Beatriz Torres</i> (UAY), <i>Carlos Illades</i> (UAMI), <i>Manuel Lastra</i> (UNAM), <i>Graciela Bensunsan</i> (UAM), <i>Luis Montaña</i> (UAM), <i>Othón Quiroz</i> (UAM), <i>Raúl Nieto</i> (UAM), <i>Marco A. Leyva</i> (UAM), <i>Celso Garrido</i> (UAM), <i>Jordi Micheli</i> (UAM), <i>Leopoldo Alafita</i> (UV), <i>Elena Guadarrama</i> (UV), <i>María Eugenia de la O</i> (CIESAS Guadalajara), <i>Cirila Quintero</i> (Colef), <i>Marcela Hernández</i> (UAMI), <i>Beatriz Castilla</i> (UAY), <i>Elizabeth Zamora</i> (UAT), <i>Germán Sánchez</i> (UAP), <i>Alejandro Covarrubias</i> (Colegio de Sonora), <i>Oscar Contreras</i> (Colef), <i>Yolanda Montiel</i> (CIESAS), <i>Sergio Sánchez</i> (CIESAS), <i>Agustín Escobar</i> (CIESAS), <i>Javier Rodríguez</i> (UAMI), <i>Sara Lara</i> (UNAM), <i>Alfredo Hualde</i> (Colef), <i>Elena de la Paz Hernández</i> (UdeG), <i>Octavio Masa</i> (U de Aguascalientes), <i>Gustavo Garabito</i> (Ude Gto.), <i>Leticia Pogliaghi</i> (UNAM), <i>Rosa Arciniega</i> (UAMI), <i>Juan Hernández</i> (UAMI).</p>	<p><i>Anil Verma</i> (Universidad de Toronto), <i>Ludger Pries</i> (Universidad del Rhur, Alemania), <i>Michel Freyssenet</i> (CNRS, Francia), <i>Abo Tetsuo</i> (Universidad de Tokio), <i>Francesco Consoli</i> (Universidad de Roma), <i>Tony Elger</i> (Universidad de Warwick, Inglaterra), <i>Juan José Castillo</i> (Universidad Complutense), <i>Harley Shaiken</i> (Universidad de California en Berkeley), <i>Scott Martin</i> (Universidad de Columbia), <i>María Lorena Cook</i> (Universidad de Cornell), <i>Rusell Smith</i> (Washburn University), <i>Daniel Cornfield</i> (Vanderbilt University), <i>Marcia de Paula Leite</i> (Universidad de Campiñas), <i>Martha Novick</i> (Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social, Argentina), <i>Lais Abramo</i> (OIT), <i>Héctor Lucena</i> (Universidad de Carabobo, Venezuela), <i>Consuelo Iranzo</i> (Universidad Central de Venezuela), <i>María Eugenia Trejos</i> (Universidad Nacional Heredia), <i>Carlos Alá Santiago Rivera</i> (Universidad de Puerto Rico), <i>Luz Gabriela Arango</i> (Universidad Nacional de Colombia), <i>Nadya Araujo</i> (Universidad de Sao Paulo, Brasil), <i>Elena Irata</i> (CNRS, Francia), <i>Rigas Arvanitis</i> (OSTROM), <i>Julio C. Neffa</i> (CEIL, Argentina), <i>Cecilia Senen</i> (UBA, Argentina), <i>Adalberto Cardoso</i> (Brasil), <i>Juan Carlos Célis</i> (Universidad Nacional, Colombia), <i>Kevin Middlebrook</i> (Universidad de Londres), <i>Francisco Pucci</i> (Universidad de la República de Uruguay), <i>Andrea del Bono</i> (Universidad de Buenos Aires), <i>Ricardo Ramalho</i> (Universidad de Sao Paulo, Brasil).</p>

# SUMARIO

---

## Informalidad Laboral

<b>El Capitalismo Global Dominado por las Finanzas y la “Economía Informal”</b> . . . . .	5
<i>Adalberto Cardoso</i>	
<b>Crítica del Concepto de Informalidad y la Propuesta de Trabajo no Clásico</b> . . . . .	51
<i>Enrique de la Garza Toledo</i>	
<b>Las Ventas Ambulantes de Teléfonos Móviles en San José, Sujetos y Espacios</b> . . . . .	71
<i>Luis Diego Soto Kiewit</i>	

---

## El Mundo del Trabajo

<b>Economic Stabilization, Electoral Democratization and the (Virtual) Disappearance of Labor Strikes in Mexico</b> . . . . .	99
<i>Kevin J. Middlebrook</i>	
<b>El Camino a Textitlán, avances para un concepto de comunidades altamente especializadas</b> . . . . .	133
<i>Moisés Hussein Chávez Hernández y Octavio M. Masa Díaz Cortés</i>	
<b>Los Sindicatos Frente a la Responsabilidad Social Empresarial</b> . . . . .	163
<i>Leonardo Mello e Silva y Helio da Costa</i>	

Patrocinador



Coordinador del número: Alfonso Bouzas.

La revista *Trabajo* es una publicación semestral del Centro de Análisis del Trabajo, A.C. fundada en 1989, con certificado de licitud del contenido N° 7334

© Centro de Análisis del Trabajo, A. C.

© Plaza y Valdés S. A de C. V.

Productor Editorial: Plaza y Valdés, S. A. de C. V

Formación Tipográfica: José Luis Castelán Aguilar

ISSN: 1405-1311

Este número se terminó de imprimir en abril de 2017

Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Correspondencia: Enrique de la Garza Toledo, Posgrado de Estudios Sociales,  
UAM-Iztapalapa, Apdo. Postal 55-536, C.P 09340, México, D.F,  
Email: [sotraem@xanum.uam.mx](mailto:sotraem@xanum.uam.mx)

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número mientras se cite la fuente y se envié una copia a la revista.

Consultas en línea en <http://www.ilo.org>  
y <http://www.izt.uam.mx/sotraem>

# **INFORMALIDAD LABORAL**



**El capitalismo global dominado por las finanzas  
y la “economía informal”**  
**Global capitalism dominated by the finances  
and the “informal economy”**  
**O capitalismo global dominado pelas finanças  
e a “economia informal”**  
**Le capitalisme global dominée par les finances  
et l’«économie informelle»**

*Adalberto Cardoso*

**Resumen**

El artículo presenta, en la primera parte, un ensayo sobre los cambios en la naturaleza de la “economía informal” (siempre entre comillas, por las razones expuestas en el texto) en el capitalismo dominado por las finanzas. Se argumenta que la informalidad, un legado longevo del desarrollo económico de la América Latina desigual, que nunca ha universalizado la regulación pública de la actividad económica y ni del mercado de trabajo, está hoy totalmente integrada con los circuitos de acumulación de capital. En la segunda parte se muestra, a partir de datos empíricos, que la “economía informal” se apoya en las relaciones sociales, la confianza (y la desconfianza) anclada en las redes sociales y familiares, por los conflictos por el dominio del territorio y otros valores no inmediatamente económicos que, si no están ausentes de los ambientes “formales”, o densamente coordinados por el mercado y el estado, en la “informalidad” ganan el estatuto de principal medio de coordinación de la actividad económica.

**Palabras clave:** Economía informal; ECINF; Brasil

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

## Summary

The article presents, in the first part, an essay on the changing nature of the “informal economy” (always in quotes, for reasons discussed in the text) in the capitalism dominated by the finances. It is argued that informality, a long-lived legacy of the unequal Latin American economic development, which never universalized public regulation of neither the economic activity nor the labor market, is today fully integrated in the capital accumulation circuits. The second part, based on empirical data, shows that the “informal economy” is supported by social relations, the trust (and mistrust) anchored in social and family networks, by conflict for control of territory and other values not immediately economic which, if not entirely absent from the “formal” environments (or densely coordinated by the market and the state), in the “informality” they gain status of the main means of coordination of the economic activity.

**Keywords:** Informal Economy; ECINF; Brazil

## Resumo

O artigo apresenta, na primeira parte, um ensaio sobre a mudança da natureza da “economia informal” (sempre entre aspas, por razões discutidas no texto) no capitalismo dominado pelas finanças. Sustenta-se que a informalidade, herança longeva do desenvolvimento econômico desigual latino-americano, que nunca universalizou a regulação pública da atividade econômica e nem do mercado de trabalho, está, hoje, inteiramente integrada nos circuitos de valorização do capital. Na segunda parte mostra-se, com base em dados empíricos, que a “economia informal” é sustentada por relações sociais, pela confiança (e a desconfiança) ancorada nas redes sociais e familiares, por conflitos pelo domínio de territórios e por outros valores não imediatamente econômicos que, se não estão ausentes dos ambientes “formais”, ou densamente coordenados pelo mercado e pelo Estado, na “informalidade” ganham estatuto de principais meios de coordenação da atividade econômica.

**Palavras chave:** Economia informal; Ecinf; Brasil



## Résumé

L'article présente, dans la première partie, un essai sur le changement de la nature de l'« économie informelle » (toujours entre guillemets, pour les raisons évoquées dans le texte) dans le capitalisme dominé par la finance. Il est soutenu que l'informalité, l'héritage à long terme du développement économique de l'Amérique Latine inégale, qui n'a pas universalisé la régulation publique de l'activité économique et ni du marché du travail, est aujourd'hui totalement intégré dans des circuits d'appréciation du capital. La deuxième partie montre, sur la base de données empiriques, que l'« économie informelle » est basée sur les relations sociales, la confiance (et la méfiance) ancrée dans les réseaux sociaux et familiaux, par le conflit pour la domination du territoire et d'autres valeurs non immédiatement économique que, s'ils ne sont pas absents des environnements « formels », ou densément coordonné par le marché et l'état, dans l'« informalité » ils deviennent les principaux moyens de coordination de l'activité économique.

**Mots-clés :** économie informelle ; ECINF ; Brésil

Este artigo apresenta um pequeno ensaio sobre a mudança da natureza da “economia informal” (sempre entre aspas, por razões discutidas mais adiante) no capitalismo dominado pelas finanças. Sustento que a informalidade, herança longeva do desenvolvimento econômico desigual latino-americano, que nunca universalizou a regulação pública da atividade econômica e nem do mercado de trabalho, está, hoje, inteiramente integrada nos circuitos de valorização do capital. O camelô da esquina, trabalhador precário, vende produtos de má qualidade (ou não) que são a parte mais visível de cadeias de valor muito complexas, com vários elos operando com alta tecnologia. Seu negócio é sustentado por assalariados cuja renda é uma das diversas materializações da riqueza financeira global, assim como o é o serviço prestado pela manicure ou pela empregada doméstica. A financeirização do capitalismo permite a extração do excedente até mesmo de atividades antes pensadas como “pré-capitalistas”, porque organizadas não pela lógica do lucro, mas da sobrevivência dos trabalhadores.

Na segunda parte mostro, com base em dados empíricos, que esse mundo de regulação rarefeita é sustentado por relações sociais, pela confiança (e a desconfiança) ancorada nas redes sociais e familiares, por conflitos pelo domínio de territórios e por outros valores não imediatamente econômicos que, se não estão ausentes dos ambientes “formais”, ou densamente coordenados pelo mercado e pelo Estado, na “informalidade” ganham

estatuto de principais meios de coordenação da atividade econômica. O artigo, então, se configura como uma teoria da informalidade, ou do que denomino “zonas de regulação rarefeita”, cujos elementos centrais enumero na conclusão.

Permita-me o leitor propor uma imagem: a ordem econômica capitalista atual, dominada pelas finanças, pode ser pensada como uma galáxia em espiral com um buraco negro no centro. O buraco negro confere identidade à galáxia: sua dimensão, sua forma, sua dinâmica, seu movimento. Este depende também da massa (quantum de matéria) e da densidade (proximidade relativa entre os elementos) da galáxia. Muito próximas do buraco negro estão as estruturas mais coesas e densas, que respondem mais prontamente às “demandas” e movimentos do centro.

A galáxia tem zonas de densidade variável. O centro coeso é fortemente regulado pelos mecanismos principais de coordenação da galáxia financeira: o mercado (que é dinheiro e contratos, i.e., mercado e mecanismos de regulação), o Estado (as relações de poder, as leis e instituições que as validam, muito especialmente a polícia e os exércitos), a informação (e suas redes materiais e virtuais de sustentação), e, muito importante para os propósitos deste texto, a *sociabilidade* extensa nas redes sociais. Este último elemento não costuma ser levado em conta nas análises sobre a dinâmica do capitalismo global. Mas pretendo mostrar que o buraco negro, assim como toda a galáxia financeira, são constituídos do amálgama inextricável desses quatro elementos.

No núcleo do buraco negro está o tesouro dos Estados Unidos. O dinheiro, na qualidade de informação lastreada em ativos nem sempre reais, circula pelas espirais da galáxia, dos mais longínquos aos mais próximos de seus constituintes, naquilo que se conhece por mercado financeiro, a energia que alimenta e mantém coeso todo o sistema, e que é também fonte de seu possível colapso. Esse dinheiro informacional lastreado em ativos reais ou fictícios cedo ou tarde será convertido em títulos do tesouro norte-americano. Para isso, basta uma crise percebida como séria, uma bancarrota de algum país em qualquer lugar da espiral galáctica ou denúncias de corrupção contra um governo importante.

Parte do dinheiro informacional acaba virando investimento produtivo, claro, pois as pessoas precisam comer, vestir-se, habitar, deslocar-se no espaço, ir ao cinema, mas apenas para, uma vez realizado no mercado, voltar a circular como riqueza financeira. Ou seja, a imagem do buraco negro é e não é boa, porque o centro tem mesmo capacidade de atrair a massa global

da galáxia, mantendo-a una mesmo que os elementos mais distantes sintam apenas longinquamente sua força de atração gravitacional. Mas o centro, além de sugar para si e de forma crescente a “produção” da galáxia, por outro lado a alimenta com sua própria energia, transferindo a seus elementos os recursos materiais que eles necessitam para gerar a energia que o centro atrairá novamente para si.

A experiência Soviética mostrou que o Estado pode existir sem o mercado, mas este, como mostrou Karl Polanyi (1944) de forma cabal, não existe sem o Estado, menos ainda sem a informação<sup>1</sup>. Se o dinheiro é o principal sinalizador das ações no capitalismo fetichizado, ele não circula sem informação. Na verdade, no mundo dominado pelas finanças, ele *se apresenta* como informação e pelos meios de informação. Do mesmo modo, boa parte das transações do capitalismo global *parece* indiferente ao mundo real das pessoas, sua sociabilidade, pois ocorrem quase sempre em ambientes virtuais nos quais o único elemento relevante é o preço (das ações, das mercadorias, do dinheiro no caso dos empréstimos regulados pelas taxas de juros). Ainda são pessoas que tomam decisões, mas elas quase sempre podem operar com uma noção estereotipada e inteiramente abstrata do “outro”, pensado como uma razão (investidora) sem corpo ou alma, simples maximizadora da utilidade de seus clientes ou de si mesma (Grun, 2011). Mas como pretendo mostrar, algumas operações, e principalmente algumas regiões da galáxia, têm na *sociabilidade* o principal mecanismo de coordenação de sua dinâmica geral, e então descobriremos que a sociabilidade esteve pressuposta no estereótipo do autômato racional maximizador da utilidade de agentes abstratos ou intangíveis, porque escondidos sob o magma dos fluxos informacionais.

Quanto mais distantes do centro da galáxia, menor a força de atração do buraco negro, mais rarefeitos alguns de seus mecanismos de coordenação, sobretudo a institucionalidade estatal. Mas o mercado e a informação também são mais rarefeitos. É menos denso o conjunto de instituições, o montante de recursos circulando, a qualidade da informação disponível aos agentes. Mas esses três elementos estão ali. Isso quer dizer que esses lugares distantes são parte da galáxia, sofrem a influência do centro, têm seu movimento e sua densidade determinados, justamente, pela distância em relação ao centro,

<sup>1</sup> A informação como elemento central dos mercados não está apenas nas teorias econômicas neoclássicas, mas também no estruturalismo ou no neoinstitucionalismo. Por exemplo, em Aglieta (1974).

definindo-se, portanto, por essa relação distante. Esse ambiente costuma ser nomeado, na sociologia ou na economia, como *informal*. É o lugar da economia informal, do mercado de trabalho informal, do “setor informal”, o que quer que isso signifique por ora<sup>2</sup>. Quero apenas registrar que esse termo (informal) é, no capitalismo financeirizado, insatisfatório para dar conta da relação entre esse ambiente e o restante da galáxia, muito particularmente seu centro.

Neste ambiente, os mecanismos de coordenação do centro aparecem rarefeitos, mas não estão ausentes. A informação é provavelmente inadequada ou insuficiente segundo os parâmetros do centro, mas as pessoas trocam mercadorias ou serviços por dinheiro e vice-versa. As relações muitas vezes são baseadas na confiança, não nos contratos, mas a confiança é um mecanismo importante de coordenação da ação em sociedade<sup>3</sup>, ainda que estando em posição hierárquica aparentemente inferior em relação aos outros três já mencionados. Isso porque a quebra de confiança não tem as mesmas consequências da quebra de um contrato ou o desrespeito à lei, como, por exemplo, o risco de ser sancionado pelo Estado. A confiança *parece* não ser necessária nas relações formais de mercado (parcerias entre empresas, governança em cadeias de valor e mesmo uma simples compra e venda de um apartamento podem ocorrer sem envolver confiança, estando baseadas no simples interesse das partes), mas ela quase sempre está presente como elemento das expectativas racionais e valorativas dos agentes. Na rarefação institucional típica das regiões fronteiriças da galáxia a confiança (e a desconfiança) pode assumir um papel central, substituindo o Estado como elemento de coordenação das ações de mercado, e o mercado na coordenação das relações sociais. Ela *socializa* as relações contratuais num sentido mais radical do termo, já que transfere às pessoas o ônus e o risco das transações, que, em regiões mais próximas ao centro, são assumidos pelo Estado e seu aparato judicial, pelas companhias de seguros (que são parte do mercado financeiro e têm seu lastro garantido pelo Estado) etc. Ainda mais porque a desconfiança é elemento central das relações de confiança, como mostrou Niklas Luhmann. Desconfiar não aparta os agentes, ao contrário. Cria um elo

<sup>2</sup> Ver Cacciampali (1982 e 2000).

<sup>3</sup> Trabalhos já clássicos a respeito são Luhmann (1979 e 1996). Ver o importante livro de Cook, Hardin e Levi (2005). A construção da confiança no “mercado informal” da grande Buenos Aires foi estudada por Chávez Molina (2010). Lautier (1994) é um bom apanhado teórico geral sobre o tema na América Latina.

importante na forma da expectativa quanto ao que o outro fará, na esperança de que ele ou ela não confirme o sentimento de desconfiança, isto é, na esperança de que a confiança possa ser reestabelecida e as relações possam ser repostas ou repetidas no futuro.

O mercado regulado pelo Estado é um mecanismo de socialização à larga do risco das transações, enquanto nos ambientes mais rarefeitos essa socialização é mais restrita, embora presente (por exemplo, na forma da repressão policial). Daí a importância estratégica da confiança como elemento de coordenação das ações nesse ambiente, mesmo quando acompanhada pela desconfiança e pelo risco da irrupção de conflitos, como veremos mais adiante. É que a confiança é uma construção quase sempre social, já que se baseia em informação precária sobre os outros, e por isso, no ambiente rarefeito da fronteira da galáxia, ela se plasma nas relações comunitárias: a família, a vizinhança, as “comunidades imaginadas” pelos agentes como dignas de confiança ou capazes de referendar ações e atitudes de um de seus membros etc.<sup>4</sup>.

Chamar de *informais* relações econômicas baseadas sobretudo na confiança é conferir papel preponderante aos mecanismos codificados de coordenação, e relegar a um segundo plano analítico e explicativo a *sociabilidade* como elemento de sustentação do capitalismo em momentos e lugares rarefeitos de sua compleição. Mas já vou sugerir que ela também está no centro das operações “do centro”.

## II

Tomemos, por exemplo, o comércio informal. No capitalismo dominado pelas finanças, é inegável que o camelô da esquina participa do circuito do capital. Ele não pede empréstimos e talvez não tenha conta em banco. Suas transações podem ser (e em geral são) todas em dinheiro. Mas ele compra suas mercadorias de um sacoleiro que as trouxe, digamos, do Paraguai, e elas tinham chegado ali de navio vindas da China<sup>5</sup>, um dos muitos ambientes de materialização, em empreendimentos produtivos, dos recursos financeiros

<sup>4</sup> A máfia é um tipo de institucionalização de relações de desconfiança, como mostrou Gambetta (1988).

<sup>5</sup> Para bons estudos sobre camelôs de São Paulo vendendo mercadorias chinesas vindas do Paraguai, ver Pinheiro-Machado (2008) e Silva (2011). Ver ainda Rabossi (2004).

globalmente disponíveis. O navio que transportou a “muamba” é um cargueiro de aço movido por um possante motor produzido na Inglaterra. O caminhãozinho de plástico que o camelô vende tem rodas de borracha e eixos de metal. O plástico foi beneficiado a partir do petróleo extraído das profundezas do oceano por plataformas marítimas de última geração produzidas no Brasil ou na própria China. A borracha é de má qualidade, mas também é sintetizada do petróleo. As cores da carroceria e da caçamba foram sintetizadas num laboratório da Bayer com filial na China, e o ferro usado nos eixos do caminhãozinho veio de algum lugar na África ou no Brasil. O mimo vendido pelo camelô mobiliza cadeias de valor com vários elementos de altíssima tecnologia extensos em muitos territórios do planeta, e se ele é vendido a US\$2,00, o é como exemplar de uma produção em massa que pode atingir centenas de milhões de unidades.

A pessoa que desembolsou os dois dólares para adquirir o caminhãozinho provavelmente é um assalariado. Suponhamos que seja um operário de fábrica. Neste caso, seu salário é o que lhe coube como parte da riqueza social produzida por seu trabalho e pelo de milhões, na verdade bilhões de trabalhadores mundo a fora, já que na economia globalizada os elementos fixo e variável do capital devem ser pensados em escala planetária: há uma produção mundial de massa de mais-valia, cuja distribuição escapa de maneira importante ao poder regulatório da maioria dos Estados-Nação, já que se dá principalmente pelos circuitos financeiros desregulados. O salário de nosso operário exemplar precisou ser desembolsado pelo capitalista, e se este é um representante de um grande empregador global (por exemplo, o presidente de uma sucursal da Ford no Brasil) muito provavelmente lança mão de empréstimos bancários para fazer frente à sua folha de pagamento. O salário cuja parte vira caminhãozinho é a materialização de uma operação financeira cujos juros são determinados pelo montante da dívida pública brasileira, cujos títulos estão em mãos de investidores do mundo inteiro. Esses investidores se beneficiam do fato de que nosso operário recebeu seu salário e gastou parte dele num camelô da esquina, porque o salário gera uma remuneração ao investidor mundial anônimo na forma de juro bancário lastreado na dívida pública brasileira. Esse investidor, num momento de crise qualquer, transformará seus ativos em títulos do tesouro norte-americano, buraco negro do sistema.

É fácil demonstrar que os dois dólares recebidos pelo camelô (ou ao menos parte deles) também terão o mesmo destino, cedo ou tarde. Ao fechar sua birosca, no fim do dia, ele talvez passe no bar da esquina e compre um

maço de cigarros fabricado por uma multinacional norte-americana, ou tome uma cerveja fabricada por uma multinacional de bebidas. O dono do bar sabe que precisará repor seu estoque, então parte do dinheiro irá direto para o distribuidor de cigarros ou de bebidas, enquanto outra parte engordará sua poupança, porque ele é um homem previdente. Os dois dólares do camelô agora estão divididos em realização de capital de uma multinacional e dinheiro a juros lastreado na dívida pública brasileira.

A multinacional é uma grande investidora por sua vez. Não coloca todo o seu capital em seu empreendimento produtivo. Aplica em fundos de investimento nos países que oferecem melhores taxas de juros, por exemplo. E corre para o tesouro norte-americano assim que desconfie da solvência do país onde mantinha parte de seu tesouro. Lá se foi o dinheiro que passou pelas mãos do camelô, por vias mais indiretas, para o centro do sistema. Ocorre o mesmo com o dinheiro recebido pela manicure ou pelo mecânico de manutenção de automóveis, sempre que ele ou ela o utilize para satisfazer suas necessidades materiais cotidianas.

Isso quer dizer que a financeirização informacional do capitalismo tornou inadequado o campo conceitual derivado da ideia de informalidade. Ele impede que se compreendam as conexões que se estabelecem entre os vários elementos do sistema, além de conferir à sua periferia status inferior ao centro, que seria “formal”. O centro se alimenta de muitas maneiras da circulação de mercadorias por sua periferia, por mais baratas e de má qualidade que sejam, e por piores que sejam as relações de trabalho que sustentam sua produção. No ponto de partida de qualquer cadeia de valor estará um recurso natural extraído ou transformado com altíssima tecnologia. Em seus entremeios haverá serviços de apoio à indústria que mobilizam as tecnologias mais avançadas de informação, transporte, armazenamento e financiamento<sup>6</sup>. E o destino final de parte (mesmo que infinitesimal) do capital realizado será, sempre, o centro do sistema, mesmo se depois de transcorrido muito tempo e depois de muitas transações materiais e financeiras. A financeirização do capital, assentada nas tecnologias de informação, *tornou muito mais rápido* um processo que é, como já indicara Karl Marx, inexorável. Permitiu ao capitalismo queimar etapas, por assim dizer, na apropriação dos recursos gerados em seus lugares mais longínquos (Chesnais, 1996: 237 e ss).

<sup>6</sup> Ver Gereffi et al (1994) e os muitos artigos no livro compilado por eles.

Esses lugares, e este é o ponto central aqui, não são isentos de elementos de coordenação. São, na verdade, densamente coordenados, mas não necessariamente por mecanismos *públicos*, como a lei ou o Estado, e nem por mecanismos estritamente econômicos, como o mercado. Leis e instituições são mecanismos de redução de custos de transação, porque, dentre outras coisas, reduzem a incerteza e a complexidade dos encontros entre os agentes, dos contratos que firmam e de suas relações no longo prazo. Ali onde esses elementos são rarefeitos aquela redução de custos também ocorre, ou a vida em sociedade seria insuportável e as trocas econômicas, impossíveis. O que distingue os ambientes é a *forma* do amálgama dos mecanismos de coordenação. Na periferia ganham centralidade os elementos típicos da sociabilidade (as relações face a face, as expectativas em relação ao outro, a confiança, a inveja, a desconfiança, o conflito<sup>7</sup>) sem que os demais (o Estado, o mercado e a informação) estejam ausentes.

De fato, o camelô espera que o sujeito que se aproxima para comprar algo não lhe roubará ou denunciará ao policial em seguida. E o policial é o rosto do Estado nessa transação, assim como o temor do assalto (que não pode ser denunciado ao policial) fecha a operação num sistema complexo de tácitas lealdades recíprocas. Por seu lado, o comprador que se aproxima espera encontrar mercadoria a preço justo, conta não ser assaltado pelo camelô, sabe que, se a mercadoria estiver com defeito, encontrará o camelô no mesmo lugar amanhã e conta poder trocá-la por outra em bom estado etc.. Há uma complexa gama de expectativas recíprocas que traz com ela a sociedade inteira na forma de noções bastante bem fundadas sobre o outro: seu lugar no ordenamento social, suas obrigações e responsabilidades, sua ação desejável e, mais que isso, provável. Ambos participam do acordo tácito que vela ao Estado a operação de compra e venda, feita sem nota fiscal, portanto ilegalmente. Esse acordo é mais propriamente um contrato social, já que todos sabem que é assim que a operação transcorrerá, isto é, sem que o Estado tire dela seu quinhão. O próprio Estado sabe disso, e sua ação (repressora ou leniente) resulta da resposta ao dilema de reprimir o ilícito ou permitir a sobrevivência de comunidades inteiras. Organizar camelódromos e legalizar a atividade, mesmo que a venda continue se dando sem nota

<sup>7</sup> Como mostrou Simmel (1955), o conflito é um dos principais elementos de coordenação em sociedade, dentre outras coisas porque os agentes são levados, quase sempre, a construir mecanismos consensuais (aceitos pelos envolvidos) para sua solução.



fiscal, é resposta padrão em boa parte do Brasil e da América Latina (Alba, 2011; Mathews et al., 2012).

Essa maneira de formular o problema remete a um aspecto central do modo de funcionamento das regiões de regulação rarefeita: as expectativas mútuas que informam os encontros econômicos mobilizam as redes de poder nas quais as atividades estão inapelavelmente enredadas. As atividades econômicas ditas informais estão ancoradas em territórios disputados por diversos poderes: (i) o Estado e seus agentes nos vários níveis de governo (local, municipal, estadual, federal), que operam políticas públicas nem sempre convergentes formuladas em muitas de suas agências, o que por vezes ocorre em negociação com; (ii) organizações dos próprios habitantes dos territórios (e veremos que a atividade econômica “informal” é quase sempre circunscrita ao universo da proximidade geográfica dos agentes); (iii) ONGs de variada estirpe e interesse, assim como organizações religiosas; (iv) grupos cujo poder se baseia na violência, incluindo máfias, milícias privadas, gangues, o narcotráfico. Como se trata de atividades econômicas que, em princípio, “exploram” os recursos locais, a negociação com os poderes que disputam o território é inescapável. E essa negociação também é “informal”, no sentido de que tem suas regras constituídas, em geral, na própria negociação, sem o aval de um terceiro, ou se esse aval existe, ele também será parte das próprias relações locais de poder (Telles, 2010).

Voltando ao caso do caminhãozinho: o preço, como em qualquer mercado, é o elemento central de sinalização da transação entre vendedor e comprador. O operário comprará o caminhãozinho de U\$2,00 porque é o que seu salário lhe permite. Se o objeto do desejo custar mais do que isso ele escolherá outra coisa, frustrando suas expectativas e eventualmente a de seu filho. Ou tentará regatear com o camelô, talvez tente comprar a prazo, o que novamente coloca a confiança no coração da transação, já que o camelô precisa acreditar que o comprador lhe pagará no futuro, o que depende de outras informações que não apenas o interesse comercial de ambas as partes: o camelô precisa *conhecer* o comprador, ou ter informações sobre ele que o qualifiquem como alguém confiável. E essa informação pode estar (e em geral está) disponível nas redes sociais de ambos.

O comprador pode ser parte de um grupo violento suficientemente reconhecido pelo camelô, e forçar o preço desejado, mas o camelô também pode ser parte de um grupo da mesma natureza, e a negociação levará em

conta as redes de proteção de cada um deles. Tudo isso é parte desse elemento de coordenação que é o mercado, e a transação na periferia não se distingue em nada de outra realizada no centro, nesse particular.

Por seu lado, se o operário procurou esse camelô e não outro é porque ele tinha a informação de que ele vendia caminhõezinhos. Um camelô vizinho vende produtos eletrônicos, outro vende CDs e DVDs piratas, outro vende material de pescaria. Nosso operário não queria nada disso, e sabia onde procurar. Nesse mercado, como em qualquer outro, a informação é elemento central de coordenação, sem o qual nada pode funcionar. Apenas, a informação está em outros lugares que não as redes informacionais virtuais, os anúncios públicos, os encartes em jornais ou revistas, os veículos de comunicação. Ela está nas redes sociais, e é elemento central da sociabilidade que permite o encontro do comprador com o camelô que tem o que ele quer comprar. Logo, a sociabilidade é *condição* da transação comercial em foco. Escondida que estivera numa transação como a compra de ativos financeiros no mundo virtual, aqui a sociabilidade assume papel de protagonista. E com ela, o denso conjunto de expectativas morais, valorativas, racionais e materiais envolvidas na satisfação de um desejo fútil ou de uma necessidade premente.

### III

É difícil aceitar que esse denso conjunto de elementos esteja ausente das transações financeiras no centro do sistema, nas compras virtuais realizadas pelos que têm acesso a cartões de crédito ou a contas bancárias, nas transações comerciais que ocorrem entre as grandes corporações que dominam o centro do sistema ou numa operação de fusão entre corporações multinacionais. O capitalismo tem nesses movimentos seu destino mais saliente, mas o capital não é um ente, menos ainda racional. Ele depende de pessoas, suportes humanos que sintam e pensem por ele. Que tenham ganância, inveja, desejos fúteis de enriquecimento, sonhos de grandeza, de poder, de controle sobre outras pessoas. O capital não tem nada disso. Logo, por trás e antes de uma transação no centro do sistema haverá sempre pessoas tomando decisões com base em informações sobre o próprio sistema e as ações de outras pessoas. É uma sociabilidade diversa da que se sustenta por relações de confiança na periferia, mas é sociabilidade, e igualmente lastreada na confiança. Todos confiam nos “sistemas peritos” que garantem

as transações, e por trás de qualquer um deles há sempre um humano<sup>8</sup>. Todos têm expectativas racionais quanto aos passos dos adversários, aliados e concorrentes, tendo em vista decisões que precisam ser tomadas. Estas são sempre decisões estratégicas que tomam o outro em consideração, e o outro não é uma coisa ou “o capital”, mas alguém que também é seu portador ou suporte. Todos sabem que o outro agirá em seu próprio e melhor benefício, que maximizará os retornos financeiros de seus investimentos, que procurará sempre as melhores posições, que correrá riscos calculados, ainda que por vezes muito arriscados. Além disso, as decisões quase nunca são individuais, já que as empresas no centro sistêmico são grandes corporações dirigidas por coletivos mais ou menos complexos segundo o caso, e dinâmicas de grupo, conflitos, divergências, discussões acaloradas e muita tensão acompanham as tomadas de decisão.

Considerar *complexo* esse processo não deve levar a qualificar como *simples* a decisão de um camelô de comprar deste ou daquele “muambeiro” antes de expor sua mercadoria nas ruas. Estamos falando de ordens diversas de complexidade. Uma decisão executiva no centro pode vincular, eventualmente, milhares e mesmo milhões de pessoas, na forma, por exemplo, dos detentores de ações da empresa, seus credores, clientes, fornecedores etc.. A decisão do camelô pode implicar menos elos, sendo a ponta extrema de cadeias de valor que já realizaram lucros muito antes do caminhãozinho chegar a ele. Mas estratégia, julgamento das ações do outro, tensão, risco, tudo isso está presente na periferia do sistema. E com o aspecto adicional de precisar ser sustentado pela a confiança, que no centro está quase sempre inscrita em instituições e leis, mas na periferia repousa na sociabilidade e nas redes sociais locais. Esse tipo de confiança, ao contrário daquela transferida aos “sistemas peritos” de Giddens, precisa ser construído diuturnamente, reafirmado a cada novo encontro entre compradores e vendedores, podendo até ser rotinizada, mas a rotina estará sempre entre parênteses, por assim dizer, porque pode ser rompida por qualquer dos lados por razões quase

<sup>8</sup> Boltanski e Chiapello (2005) argumentam que a confiança é um dos mecanismos centrais de sustentação do que eles chamam “cidade por projeto”, estando, portanto, no coração da nova ideologia de legitimação do capitalismo (v. por exemplo, pp. 117 e ss.). Os “sistemas peritos” de Giddens (1999) são instituições complexas centrais à vida cotidiana na modernidade, estando no pano de fundo da ação, no qual as pessoas confiam “às cegas”. Na verdade, não há vida em sociedade sem confiança, como mostrou o já citado Luhmann (1979). O tema ganhou certa relevância no debate nos anos 1990 e 2000. Ver por exemplo Fukuyama (1995), Seligman (1997) e Tilly (2005), dentre muitos outros.

nunca sob seu controle, já que há muitos poderes disputando os territórios onde circulam vendedores e compradores “informais”. No mundo da regulação rarefeita, por exemplo, o Estado será sempre uma ameaça, porque a rarefação da regulação se acompanha de rarefação de zelo pelo respeito à lei, que, quando é empregado, é na forma da repressão pura e simples, quase sempre violenta, o que pode impedir que um ou outro agente desse mundo rarefeito cumpra os “contratos” (por ser preso ou incapacitado para o trabalho ou coisa pior). O ônus da continuidade das relações mercantis não repousa em instituições de regulação, mas na própria disposição dos agentes levarem adiante o elo que os uniu, com isso reproduzindo-o como parte de sua sociabilidade.

As redes sociais estão, obviamente, implicadas na sustentabilidade do capitalismo financeiro global. Os centros decisórios de parte substancial das transações de vulto do sistema são em grande medida desterritorializados, mas no mundo virtualizado as redes não necessitam do território para se consolidar ou materializar. Quantas decisões importantes não são tomadas em reuniões de altos executivos ocorrendo em restaurantes, saguões de hotéis, aviões, navios, videoconferências, festas de casamento, recepções, banquetes em palácios e reuniões de presidentes em Davos ou Camp David? As migrações de grandes executivos entre países são uma forma saliente de operação de redes sociais nesse nível global, mas elas não são necessárias para que as redes funcionem e tenham longevidade. O capitalismo é muito mais enredado do que costumam imaginar os próprios agentes econômicos.

O alto executivo de uma multinacional talvez imagine que sua vida não tem nada a ver com a do camelô da esquina. Mas o fato de o dinheiro do camelô frequentar, cedo ou tarde, uma conta bancária que renderá juros que será apropriado pelo executivo via aplicações na dívida pública do Brasil os aproxima de maneira irrecusável. O salário que o executivo paga a seu jardineiro ou motorista irriga o camelódromo do centro da cidade, e esse salário cumpre a mesma trajetória do salário do operário, nascendo como fração de uma transação financeira da empresa a que pertence e retornando ao mesmo mercado financeiro na forma de investimentos de vários tipos, agora de propriedade do executivo. Vendo as coisas por esse ângulo, esses dois agentes se distinguem sobretudo por sua distância em relação ao centro do sistema, que se materializa, na prática, em montantes diversos de recursos mobilizados por eles, montantes que, por serem muito distintos, configuram diferenças qualitativas importantes. Os riscos que o executivo corre, ele escolhe correr, e estão relacionados com sua própria atividade de executivo,

obrigado a fazer render o capital dos acionistas da empresa, de preferência render muito. O camelô vive uma vida vulnerável, sujeita a riscos que ele não pode evitar. Corre o risco de ser preso, agredido, não vender o suficiente para pagar suas contas, ser incapaz de sustentar seu negócio, passar fome, tudo isso configurando aspectos de seu entorno, do lugar que ocupa na divisão do trabalho e na estrutura de classes, estando, portanto, em grande medida fora de seu controle.

A ideia de informalidade supõe uma distinção clara e cabal entre um mundo “formal” e outro “informal”. Trata-se de uma dicotomia inescapável, os dois termos se definem mutuamente. Logo, trata-se de uma categoria dual de apreensão do mundo. “Informal” é a categoria residual. Ela acolhe tudo o que não pode ser enquadrado como “formal”, que, obviamente, tem primazia nesse modelo de apreensão do mundo. O olhar das ciências sociais está domesticado para encontrar normas, regras estáveis, leis, padrões. Encontrará o Estado antes que o mercado, o mercado antes que as trocas não mercantis. A sanha por encontrar normalidade no centro do sistema cegou o olhar douto para a corrupção, e ilegalidade, a inveja, a vendeta, a violência real ou simbólica etc. que estão presentes em tudo o que se considera “formal”. O mercado formal de trabalho no Brasil é pejado de empresas que não recolhem o FGTS de seus empregados ou não cumprem outras obrigações legais. Importadores fraudam notas fiscais para pagar menos impostos, empresas subfaturam suas mercadorias pela mesma razão, outras violam direitos de propriedade, fraudam o consumidor com propaganda enganosa, quando não com fraude pura e simples, por exemplo mentindo sobre o conteúdo transgênico dos alimentos ou sobre o peso real do que é vendido<sup>9</sup>. Bancos de investimento fraudam seus correntistas (Lehman Brothers), grandes investidores inventam esquemas fraudulentos de extração da riqueza de investidores incautos (Maddoff). A crise de 2008, que vinha de pelo menos dois anos antes em fogo brando, explodiu quando os bancos deixaram de confiar em seus pares e nas empresas. Incapazes de saber com certeza qual a extensão do buraco aberto na instituição vizinha pela enorme

<sup>9</sup> No momento em que escrevo (junho de 2015) o Brasil vive um grande escândalo de corrupção envolvendo sua maior companhia, a Petrobras, e suas fornecedoras e subcontratadas, num esquema de cartel no qual estas últimas pagaram suborno a funcionários daquela e a políticos influentes para garantir vantagens nas licitações nas várias atividades da Petrobras, da exploração ao refino e à comercialização de óleo e gás, passando pela construção naval e de refinarias e portos e muito mais.

fraude dos derivativos lastreados em ativos podres, fecharam a torneira a todos (Grun, 2011a). Sem crédito, o sistema ficou asfíxiado. Na base da asfixia estava a desconfiança generalizada nos “sistemas peritos”. Nada mais, nada menos. E tudo isso no centro do sistema, lugar da formalidade, dos controles estatais, das leis, das sanções.

Não tenho pretensão de defender a imagem da galáxia como a melhor para descrever o capitalismo contemporâneo. Mas ela é útil para dar a ideia desse sistema como um complexo globalmente integrado composto de ambientes cujos elementos de coordenação têm densidade variável. E para deixar claro que *nada* está fora do sistema, nem isento de seus elementos de coordenação. A ideia de informalidade supõe mundos desintegrados, e ao ser operacionalizada por formuladores de políticas públicas vem acompanhada da ideia de que é necessário reintegrar seus elementos ao centro do sistema<sup>10</sup>. Isso impede a apreensão da natureza do entrelaçamento de seus elementos de coordenação. Logo, de sua realidade tangível, de outro modo definida, sempre, na negativa.

Há, obviamente, regiões em que a massa e a densidade da galáxia são muito rarefeitas, compostas de gases e poeira de estrelas. É o caso de vastas regiões na África ou no interior do Brasil e de vários países da América Latina, onde a pobreza extrema das populações faz com que elas contribuam apenas residualmente para a manutenção do sistema. Economias de subsistência que tangenciam muito marginalmente o circuito do capital, por exemplo para suprir necessidades de vestimenta ou de remédios. Aqui, os mecanismos de coordenação operam de forma tênue, mas ainda assim uma aspirina é produto Bayer, como o era a tinta do caminhãozinho do camêlo. Mesmo que o remédio tenha que ser fornecido pelo governo, já que as populações são miseráveis, ainda assim, e por via do Estado, estão ligadas ao circuito do capital. As políticas públicas de combate à pobreza aproximam a institucionalidade estatal dessas populações, e o amálgama de Estado e sociabilidade em primeiro plano, e mercado e informação em segundo coordenam suas expectativas e ações. Não há informalidade aqui. Há densidade variável dos mecanismos de coordenação do sistema.

Essa densidade variável denota, ademais, capacidades variáveis dos agentes que operam em cada uma das regiões do sistema. A qualidade

<sup>10</sup> Ver, por exemplo, Perry et al. (2007), estudo do Banco Mundial sobre informalidade na América Latina. Em 2014 a OIT organizou uma conferência sobre “formalização do informal”, de grande repercussão.

diferencial do amálgama dos elementos de coordenação em seus diferentes ambientes expressa poder maior ou menor de os agentes, neles, interferirem nos fluxos de energia (no caso, informação, mercadorias e dinheiro) pelo próprio sistema. Não é indiferente operar no centro ou na periferia. O montante de energia mobilizada faz diferença para as oportunidades de vida das pessoas envolvidas, e uma população dependente da política pública estatal para ter acesso a remédios não tem as mesmas capacidades daqueles que expropriam, via mercado financeiro, os recursos desse mesmo Estado, obrigado a financiar sua dívida pública com taxas elevadas de juros. Recusar a dualidade formal/informal não é recusar as relações de poder que resultam do (e reproduzem o) modo de operação dos mecanismos de coordenação do sistema. É recusar, apenas, a dualidade.

O modo de participação nos fluxos de produção, distribuição e consumo dos recursos materiais e simbólicos que sustentam a vida coletiva delimita as possibilidades de autodeterminação da própria vida (individual, familiar, de grupo, de classe). E essas possibilidades são desiguais. O lugar ocupado pelas pessoas naqueles fluxos, que são regulados pelos mecanismos de coordenação do sistema, não é aleatório. Em termos médios, uma pessoa que nasce no Brasil não tem as mesmas chances de autodeterminar sua vida que tem um alemão ou um norte-americano (Korzeniewicz e Moran, 2009). Por outros termos, nascer no Brasil ou nos Estados Unidos é um evento aleatório, mas uma vez nascidas as pessoas, suas oportunidades de vida estão ancoradas no local de nascimento. Isso quer dizer que o território conta, e o território é um eufemismo, quase sempre, para o Estado-Nação. Mas dentro de um mesmo Estado-Nação não é indiferente nascer numa região rica em recursos naturais ou noutra árida ou inóspita, numa região de agricultura ou noutra de indústria. Mesmo numa cidade não é indiferente nascer numa favela ou em berço de ouro, sendo que um e outro são a materialização, no território, do modo de estruturação dos fluxos de recursos materiais e simbólicos, sendo, portanto, condicionantes *ex ante* de oportunidades de vida.

Isso dá mais consistência à metáfora da galáxia, já que é plausível falar-se em regiões que, ancorando o nascimento de pessoas, condicionam de maneira importante suas possibilidades de vida. Os fluxos financeiros são desterritorializados, mas as pessoas nem tanto, ainda que as migrações fluidifiquem bastante (mas jamais inteiramente) os espaços geográficos mantidos a distância férrea do centro pelos elementos que dão a forma e o movimento da galáxia. Mas mesmo as migrações não estão abertas a todas

as pessoas da mesma maneira. Os controles de fronteiras dificultam a entrada de africanos em toda parte, de latino-americanos nos Estados Unidos, de asiáticos na China e assim por diante, mas não de todos os cidadãos desses continentes. Se você é um cientista premiado (ou apenas promissor), um alto executivo agressivo, um líder político ameaçado, uma atriz renomada, uma desportista laureada, uma arquiteta de renome, enfim, uma pessoa das ditas “classes criativas” (Florida, 2002) ou um membro de uma comunidade virtual de poder, provavelmente será disputado num mercado mundial cada vez mais competitivo e aberto aos melhores talentos ou à economia dos asilos políticos. Se você tem capital para investir, se quer apenas se aposentar depois de uma vida de luxo, se quer contribuir para a riqueza da nação onde almeja viver que não a sua, será também bem vindo em qualquer parte. O mundo é muito mais fluido para os mais ricos, e as fronteiras muito mais abertas. Se você é um mineiro de Governador Valadares ou um mexicano de Sonora ou um Somali de qualquer parte, dificilmente terá um visto de permanência em outro lugar que não seu próprio país. Pode ser que, com muito esforço e risco de vida, consiga entrar sorrateiramente em algum, mas terá uma vida clandestina, mesmo que, e com toda probabilidade, melhor em termos materiais do que a vida na origem.

É crucial insistir na desigualdade de oportunidades de acesso aos fluxos de produção, circulação e consumo dos recursos materiais e simbólicos sustentados pelos mecanismos de coordenação do sistema. A imagem da galáxia em espiral (e a espiral é, na verdade, multi-espiralada) é útil também por sugerir que o acesso aos fluxos não é jamais absoluto, como não o é a exclusão deles. Não há, em verdade, exclusão. O sistema *inclui a tudo e a todos*, fazendo-o, apenas, de maneira diferente, e certamente desigual. Mas a desigualdade não é um jogo de soma zero, nem uma dualidade, nem mesmo uma tríade. Trata-se mais propriamente de um contínuo. No extremo da espiral, ou das espirais que convergem para o mesmo buraco negro, estão os elementos rarefeitos, que vão se tornando menos rarefeitos quanto mais nos aproximamos do centro. Tudo se vai adensando, porque o capitalismo é o amálgama completo de recursos materiais e simbólicos coordenados pelos mecanismos mencionados. E como o sistema é capaz de gerar mais riqueza e mais recursos enquanto faz girar seus elementos constitutivos, é perfeitamente plausível imaginar situações em que haja sempre muitos ganhando sem que outros percam, ou muitos perdendo sem que outros ganhem etc. Nesse nível agregado, não há jogo, apenas fluxos sustentados por mecanismos de coordenação, mas como tudo isso está ancorado em



ações e decisões racionais ou valorativas de indivíduos e coletividades reais, então é inescapável inferir que há pessoas e coletividades com maior ou menor capacidade de determinar suas vidas (e muito especialmente a vida dos outros), tendo em vista seu lugar na produção, distribuição e consumo dos recursos materiais e simbólicos do sistema, que lhes permite lançar mão de seus mecanismos de coordenação de maneira diversa.

Já se disse: a globalização financeira, ancorada nas tecnologias de informação, trouxe a periferia para perto do centro do sistema, não em termos espaciais, mas em termos do tempo transcorrido até a apropriação dos recursos que circulam pela própria periferia. Mais ainda, os recursos financeiros circulantes são, em grande parte, resultantes do transbordamento da riqueza do centro, sempre em busca de mais e melhores retornos. E como muitos desses recursos são traduzidos em investimentos produtivos (diretamente ou via bolsa de valores ou aquisições de empresas, ou mais indiretamente via o próprio mercado financeiro, por exemplo através do financiamento do investimento público, as compras estatais etc.), parte dessa riqueza transbordada permanece e enriquece a periferia. Isso quer dizer que a periferia, mesmo a mais periférica, já não é indiferente para o centro. Certo, este não se alimenta essencialmente daquela. As trocas intracapitalistas (dentro dos conglomerados econômicos) entre os países centrais (agora incluindo a China) ainda respondem pela maior parte da dinâmica do sistema. Mas seu segmento financeiro se alimenta cada vez mais das migalhas periféricas, como sugerido.

Com efeito, suprimir as atividades hoje enquadradas como “informais” dos circuitos do capital já não teria a forma de uma ineficaz dieta de calorias, como era o caso antes da globalização financeira. Os títulos “subprime” que alimentaram a bolha financeira estourada em 2008 mostraram isso. Os créditos “podres” em poder dos bancos eram lastreados em dívidas imobiliárias de pessoas que não tinham como garantir os empréstimos contraídos. Estavam lastreadas em promessas de pagamento. Portanto, na presunção “informal” de que o tomador do empréstimo honraria seus compromissos. Quanto da renda das pessoas que tomaram os empréstimos provinha de atividades que na periferia são nomeadas informais? Quantos encanadores, eletricitistas, pedreiros, vendedores ambulantes, faxineiras, empregados domésticos de todo tipo e outras camadas subalternas cuja atividade era invisível do ponto de vista do Estado, conseguiram ingressar no mercado imobiliário na base da “confiança”? A justiça norte-americana condenou Maddoff por ter fraudado um esquema piramidal de enriquecimento. Pois o mercado

de “subprime”, na prática, foi exatamente isso. O sistema se alimentou da ilusão de que haveria sempre novos entrantes no mercado de compra de imóveis, isso elevou os preços de todos os imóveis (e não apenas os de baixa gama) e com eles a ilusão de maior riqueza circulante, com ela a gana consumista das classes médias e superiores do sistema, lastreada nos preços irrealistas assim conseguidos. Ao estourar, a bolha não puniu o topo, mas a base do mecanismo de valorização. Puniu os mais pobres, que, a rigor, transferiram riqueza para os de maior renda, para quem os aumentos nos juros bancários (que quebraram os mais pobres) foram indiferentes ou puderam ser renegociados, em detrimento de todos os outros. No melhor estilo “buraco negro”. Tampouco há informalidade aqui. Há apenas a operação de uma das lógicas centrais do sistema: a de valorizar o capital não importam os meios. Se a confiança em quem não pode pagar dá dinheiro, confiemos em público e em atos, mesmo desconfiando nos bastidores, na esperança de sermos os primeiros a sair do esquema quando a bolha ameaçar estourar.

Os bancos brasileiros ou argentinos não foram diretamente afetados pela bolha, porque a legislação dos dois países proibia esse tipo de atividade de risco, mas algumas empresas o foram. Necessitadas de recursos, apostaram na bolha e perderam. Se nosso camelô da esquina foi gastar num supermercado os dois dólares que ganhou com a venda do caminhãozinho, e comprou algumas fatias de presunto Sadia, alimentou a sanha dessa empresa, que fora beber naquele mercado de derivativos para sustentar sua expansão, ou simplesmente ganhar mais produzindo menos. E lá estão os tostões de nosso “setor informal” na ciranda dos créditos podres norte-americanos, responsável pela perda de mais de R\$750 milhões por parte da Sadia, como se num passe de mágica<sup>11</sup>. E o próprio valor de mercado da empresa desabou, chegando a 40% do que era antes do estouro da crise, dinheiro retirado das ações da empresa por “estrangeiros” e cujo destino imediato, como sói, foi o tesouro norte-americano.

Em suma: o capitalismo sob domínio das finanças é, no mundo informacional, mais integrado do que jamais foi. A ciranda financeira é capaz de sugar o excedente das atividades econômicas mais longínquas. Como o centro do sistema é composto do amálgama de capitais financeiros (que subsumiram os capitais comerciais) e produtivos, produtos e serviços praticados na mais distante periferia da galáxia são parte dos circuitos de

<sup>11</sup> Ver <http://exame.abril.com.br/negocios/empresas/noticias/m0168759>

valorização dos capitais do centro, via mercado financeiro. Além disso, a extensão das cadeias de valor no território planetário, resultante de profunda mundialização produtiva e comercial (ainda que não completa, já que barreiras comerciais há, e estão aumentando ao longo da crise iniciada em 2008), ligou o camêlo da esquina às redes mundiais de produção e circulação de mercadorias de maneira também jamais vista. Nada disso nos deve cegar para o fato de que, quanto mais longínqua a periferia, mais rarefeitos os mecanismos de coordenação, e mais eles repousam na confiança e nas relações de poder tecidas nas redes de sociabilidade<sup>12</sup>. Isso quer dizer, simplesmente, que sem sociologia não se compreende a dinâmica dos ambientes hoje nomeados informais, menos ainda a dinâmica do capitalismo global.

Para sustentar essas ideias, lanço mão de pesquisas existentes no Brasil sobre economia informal e mercado de trabalho. No que se segue uso os termos *informalidade* e *regulação rarefeita* das relações econômicas de forma intercambiável, mas insisto: o conceito de “economia informal” não denota segmentação ou dualidade na dinâmica do capitalismo, menos ainda do mercado de trabalho. Mostrarei que as pessoas circulam com desenvoltura pelos ambientes “formal” e “informal”, em grande medida porque boa parte (talvez a maior parte) do que se entende por “economia formal”, na periferia do sistema, é apenas levemente menos rarefeita do que o “informal”.

## Coordenação rarefeita e mercado de trabalho

Nas comparações entre países latino-americanos, a literatura sobre informalidade costuma tomar por referência as definições da Organização Internacional do Trabalho (OIT)<sup>13</sup>. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), quando se pôs em campo para mensurar a informalidade urbana no Brasil, também lançou mão dos parâmetros da OIT. Porém, a Pesquisa sobre Economia Informal Urbana (Ecinf), realizada pelo IBGE em 1997 e 2003 com pretensão de oferecer um panorama abrangente da

<sup>12</sup> A afirmação é comum nos estudos empíricos sobre a economia informal, não tenho pretensão de a estar apresentando pela primeira vez. Ver o trabalho pioneiro de Machado da Silva (1969).

<sup>13</sup> A discussão sobre informalidade na OIT é extensa e complexa. Para um balanço, ver Krein e Proni (2010).

economia informal no Brasil, utilizou uma definição restrita de informalidade, consolidada pela OIT em 1993, quando de sua 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho. Nas recomendações emanadas daquela Conferência, a delimitação do âmbito do “setor informal” deveria tomar em conta “a unidade econômica - entendida como unidade de produção - e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele estabelecida” (IBGE, 1997: 2)<sup>14</sup>. Ademais, as atividades produtivas de bens e serviços deveriam ter como principal objetivo “gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas”, e “caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção”. A existência ou não de registro dos empreendimentos não seria relevante para a definição “do informal”, porque dificultaria comparações internacionais ou históricas. Por fim, “a definição de uma unidade econômica como informal não depende do local onde é desenvolvida a atividade produtiva, da utilização de ativos fixos, da duração das atividades das empresas (permanente, sazonal ou ocasional) e do fato de tratar-se da atividade principal ou secundária do proprietário da empresa” (*ibid.*).

Ou seja, uma empresa da “economia informal” se define, na pesquisa do IBGE, por uma *unidade econômica* que desempenha um conjunto de *atividades produtivas ou de prestação de serviços* cuja principal característica é compor uma *unidade de trabalho e renda* em pequena escala. O fato de se eleger como critério definicional a baixa ou inexistente separação entre capital e trabalho denota a ideia de que essa unidade estaria *fora* dos circuitos de reprodução do capital, servindo sobretudo para reproduzir não tanto a força de trabalho (para o capital), mas as pessoas enquanto trabalhadoras para si próprias e por si próprias. Isto configuraria *uma economia* informal e *um setor* informal, portanto um segmento do qual “os indivíduos podem participar (...) seja através de seu trabalho principal, seja do secundário” (*idem*: p. 3). A pesquisa, pois, opera com uma noção de segmentação entre “setores” que, como espero ter demonstrado, não faz mais sentido

<sup>14</sup> Khamis (2009), por exemplo, sugere que este recorte é insuficiente para o caso mexicano, por misturar realidades muito diferentes e deixar de fora várias situações fronteiriças (como o caso de pessoas que são assalariadas e têm uma atividade por conta própria, por exemplo). Este é, também, o caso do Brasil, como veremos.

no capitalismo global. Isso, obviamente, limitou a captação do ambiente rarefeito que venho tentando capturar aqui<sup>15</sup>.

Além disso, essa delimitação de informalidade deixa de fora um conjunto extenso de relações sociais de regulação rarefeita, como é o caso do emprego doméstico e outras formas privadas de contratação da compra e venda de força de trabalho, como o assalariamento não regulado pelo Estado ocorrendo em empresas de diversos tamanhos e as diversas formas de compra de serviços por parte de um terceiro (tarefas por empreitada na construção civil, serviços eventuais de consultoria nos ambientes rarefeitos ou nos mais densamente regulados, tarefas eventuais de manutenção doméstica e de equipamentos, apenas para nomear os talvez mais numerosos)<sup>16</sup>. Ainda assim, mesmo limitada em escopo, a Ecinf traz informações preciosas para a análise do modo de operação das relações econômicas ancoradas principalmente na confiança, nas relações miúdas de poder e na sociabilidade, inscritas nas redes sociais.

### **Características básicas da amostra da Ecinf/2003**

Antes de descer aos detalhes que interessam mais de perto, é preciso descrever, muito rapidamente, as características gerais da amostra da Ecinf<sup>17</sup>. Aqui, analisarei a última pesquisa realizada, de 2003 (doravante Ecinf/2003). Os dados não são recentes, mas o interesse não é mostrar quão formal ou informal

<sup>15</sup> Gasparini e Tornaroli (2009) operacionalizam diferentes definições de informalidade comparando mais de 100 pesquisas domiciliares em países latinoamericanos, e mostraram que, não importa a medida utilizada, as taxas não caíram de 1989 a 2005. Sua abordagem é interessante por mostrar o impacto de diferentes definições na mensuração da informalidade, e por sugerir que nenhuma medida única é suficiente para dar conta do fenômeno.

<sup>16</sup> A primeira Ecinf foi realizada em 1997, quando a OIT ainda operava com a definição mais restrita de informalidade. Mas a rodada de 2003 poderia ter utilizado a nova definição proposta pela Organização em 2002, que passou a incluir: “a) trabalhadores independentes típicos (microempresa familiar, trabalhador em cooperativa, trabalhador autônomo em domicílio); b) “falsos” autônomos (trabalhador terceirizado subcontratado, trabalho em domicílio, trabalhador em falsa cooperativa, falsos voluntários do terceiro setor); c) trabalhadores dependentes “flexíveis” e/ou “atípicos” (assalariados de microempresas, trabalhador em tempo parcial, emprego temporário ou por tempo determinado, trabalhador doméstico, “teletrabalhadores”); d) microempregadores; e) produtores para o autoconsumo; e f) trabalhadores voluntários do “terceiro setor” e da economia solidária” (Krein e Proni, 2010: 12).

<sup>17</sup> Um dos poucos estudos baseados na pesquisa é Neri e Giovanini (2005), além da tese de doutorado de Oliveira (2011).

é o Brasil, mas sim desvendar os mecanismos internos de funcionamento das regiões socioeconômicas nas quais a regulação é rarefeita.

A Tabela 1 mostra que, em 2003, o IBGE encontrou pouco mais de 10 milhões de “empresas” do “setor informal” urbano (uso aspas porque emprego os termos da própria Ecinf), ou que tinham 5 ocupados ou menos e eram destinadas sobretudo à sobrevivência do empreendedor. Destas, 88% (ou 9.1 milhões) eram “empresas” de trabalhadores por conta própria, 96% das quais tinham um único proprietário. Doze por cento (ou 1.2 milhões) eram de propriedade de empregadores, e pouco mais de 85% delas tinham apenas um proprietário.

**Tabela 1**  
**Setores de atividade e número de proprietários das empresas**  
**do “setor informal”. Brasil, 2003**

Número de proprietários e setor de atividade	Empresas do “setor informal”		
	Total	Tipo de empresa	
		Conta própria	Empregador
Único proprietário	94,5	95,7	85,4
<b>Dois proprietários ou mais</b>	5,5	4,3	14,6
Indústrias de Transformação e Extrativa	15,8	15,8	15,3
Construção Civil	17,5	18,0	13,8
Comércio e Reparação	32,9	32,4	36,6
Serviços de Alojamento e Alimentação	7,0	6,7	9,0
Transporte, Armazenagem e Comunicações	8,0	8,5	4,4
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	6,3	6,1	8,4
Educação, Saúde e Serviços Sociais	3,3	2,8	7,2
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	8,0	8,4	4,9
Outras Atividades	0,3	0,3	0,4
Atividades mal definidas	0,8	1,0	0,1
<b>N</b>	<b>10.335.962</b>	<b>9.096.912</b>	<b>1.239.050</b>

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

A distribuição de empresas por conta própria e empregadoras entre os setores econômicos era semelhante em 2003. Nos dois casos havia concentração nos segmentos de comércio e reparação (com um terço ou um pouco mais dos casos), sendo que os empregadores estão levemente mais representados nos serviços de alojamento e alimentação, nas atividades imobiliárias e em serviços de educação, saúde e sociais, enquanto os conta própria estão proporcionalmente mais na construção civil, nos serviços de transporte, comunicação e armazenagem, e em outros serviços pessoais e coletivos. Mas as diferenças não são pronunciadas.

A tabela não mostra, mas pela Tabela 3 da publicação original do IBGE (de onde esses dados foram extraídos<sup>18</sup>) descobre-se que, em 91% dos empreendimentos por conta própria, as atividades eram desempenhadas pela própria pessoa e ninguém mais. Também fora da Tabela 1 está a informação de que quase metade dos empregadores tinha apenas um outro empregado/ocupado (metade dos quais eram familiares, boa parte não remunerada). Considerando o proprietário e mais dois ocupados tínhamos 72% das empresas cujos proprietários se declararam empregadores. Logo, a grande maioria (80%) dos “emprendimentos” captados pela pesquisa era composta por apenas uma pessoa. Considerando o proprietário e mais um ocupado, chegava-se a 92,4% dos empreendimentos. Essa informação deixa claro que a Ecinf/2003 foi de fato desenhada para captar pequenos empreendimentos ou atividades de pessoas que faziam de seu “negócio” um meio de ganhar a vida com seu próprio trabalho. É, portanto, uma pesquisa que serve ao propósito de investigar relações econômicas e salariais “informais”. Mas o universo da regulação rarefeita foi fortemente subestimado pela amostra.

De fato, a pesquisa encontrou 2.9 milhões de ocupados nos 10 milhões de estabelecimentos existentes. Desses, 46% (ou 1.33 milhão de pessoas), eram assalariados sem carteira. Mas no mesmo ano de 2003 a PNAD encontrou 11 milhões de assalariados sem carteira no Brasil urbano (a Ecinf cobre apenas áreas urbanas), ou 8,2 vezes mais do que os assinalados pela Ecinf/2003. É claro que a unidade de análise desta última é a “unidade econômica” e não as pessoas, como no caso da PNAD. Mas, em tese, uma boa amostra

<sup>18</sup> As tabelas originais podem ser encontradas em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/default.shtm>. Aqui, trabalho tanto com as tabelas publicadas quanto com os microdados da pesquisa.

das unidades “informais” existentes deveria chegar mais perto das relações contratuais privadas realmente existentes, ou não reguladas pelo Estado, que, supõe-se, seriam típicas das empresas do “setor informal”, como é o caso do assalariamento sem carteira. Uma leitura apressada da discrepância poderia levar à conclusão de que a maioria dos assalariados sem carteira, como não está no “setor informal”, encontra-se ocupada em empresas do “setor formal”, quando, na verdade, estamos diante, apenas, de um viés da amostra da Ecinf/2003.

Outro indicador da subestimação do mundo de regulação rarefeita é o fato de que, ainda segundo a PNAD 2003, havia no Brasil 13.5 milhões de trabalhadores por conta própria nas cidades, ou perto de 50% a mais do que o encontrado pela Ecinf/2003. Nem mesmo no caso dos empregadores ela parece ter se aproximado do universo de empresas existentes. Segundo a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)<sup>19</sup>, havia no Brasil, em 2003, 1.45 milhão de estabelecimentos com até 4 empregados. Se a Ecinf contou 1.24 milhão com até 5 ocupados, a grande maioria deles não tinha qualquer tipo de registro, como veremos. Portanto, provavelmente não declarava a RAIS. A pesquisa de fato subestimou as relações de trabalho de regulação rarefeita.

O ambiente coberto pela Ecinf/2003, ademais, é bastante heterogêneo, tornando difícil tratar como igualmente “informais” formas muito distintas de inserção nos circuitos da economia inclusiva. Além da presença ou não de pessoal ocupado, empreendimentos por conta própria e de empregadores se distinguem (e muito) pela receita média de um ou outro. Os conta própria receberam, em média, no mês de outubro de 2003, o equivalente a R\$1.7 mil reais (em valores de junho de 2011, corrigidos pelo IPCA). Os empregadores, perto de R\$9.000<sup>20</sup>. E as diferenças foram grandes em todos os setores, com destaque para a indústria de transformação, onde os empregadores ganharam quase 9 vezes mais do que os conta própria. Diferenças intersetoriais de 4 vezes ou mais na receita média mensal dos empreendimentos denotam atividades bem diversas em volume, conteúdo,

<sup>19</sup> A RAIS é um banco de registros administrativos gerenciado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, e traz informações, fornecidas pelas empresas, sobre movimentação de mão de obra, características individuais dos trabalhadores e dos empreendimentos.

<sup>20</sup> Vale marcar que a diferença entre a renda média de empregadores e conta própria do “setor informal” foi exatamente a mesma dos empregadores e conta própria na população ocupada total, tal como medida pela PNAD 2003: 5,18 vezes em favor dos empregadores.



clientela, valor dos produtos e serviços etc. Se a heterogeneidade setorial entre empregadores e conta própria era baixa na Ecinf/2003, a natureza dos empreendimentos parece bem distinta. É preciso avaliar se a óbvia diferença de escala dos empreendimentos tem outros efeitos sobre suas práticas.

**Tabela 2**  
**Valor médio da receita dos empreendimentos do “setor informal” que tiveram receita**  
**(Valores de junho de 2011, deflacionando dados originais de outubro de 2003). Brasil, 2003.**

Grupos de atividade	Total (R\$)	Tipo de empreendimento	
		Conta própria (R\$)	Empregador (R\$)
<b>Total</b>	<b>2.612</b>	<b>1.732</b>	<b>8.982</b>
Indústrias de Transformação e Extrativa	2.013	1.060	9.063
Construção Civil	1.039	776	3.490
Comércio e Reparação	3.656	2.370	11.997
Serviços de Alojamento e Alimentação	2.460	1.591	7.167
Transporte, Armazenagem e Comunicações	2.918	2.418	9.938
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	3.983	2.960	9.289
Educação, Saúde e Serviços Sociais	3.563	1.885	8.231
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	1.323	1.061	4.569
Outras Atividades	4.909	3.716	14.507
Atividades mal definidas	724	717	1.327

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

Um aspecto talvez óbvio relacionado com a maior renda é o fato de a taxa de regularização dos empreendimentos empregadores ser muito superior à dos conta própria. Dentre os últimos, 79% não tinham

constituição jurídica (CNPJ ou outro tipo de inscrição empresarial). Entre os empregadores, ao contrário, 64% o tinham. O curioso é que, perguntados sobre o tipo de dificuldade enfrentada para regularizar o empreendimento, 97% dos conta própria em situação irregular disseram que simplesmente não tentaram fazê-lo. A totalidade dos empregadores irregulares (36%) tampouco tentou. No caso dos conta própria cobertos pela Ecinf/2003, portanto, quatro quintos dos empreendimentos desenvolviam suas atividades de maneira extrínseca ao ambiente da regulação pública. Regularizar a situação era algo fora do horizonte de cálculo dos agentes que tocavam seu negócio por conta própria. A não regularização é sem dúvida um limite para acesso a um conjunto de mecanismos próprios dos ambientes de regulação mais adensada, como o crédito bancário, a proteção previdenciária, os contratos juridicamente seguros com clientes e fornecedores etc. Em tese, esses ambientes estão abertos em maior proporção aos empregadores em situação regular, mecanismo distintivo importante no mundo da “informalidade”. Volto a isso mais adiante.

## **Relações econômicas como relações sociais**

Tudo sugere que a Ecinf/2003 subestima de forma substancial o ambiente econômico de regulação rarefeita, não podendo, por isso, ser tomada como representativa dele. Por outro lado oferece informação preciosa sobre o ordenamento da parte que ela recobre. Para começar, mais da metade dos empreendimentos “informais” lançaram mão, para dar início aos negócios, de recursos próprios (Tabela 3). Se incluirmos os empréstimos de parentes e amigos, chega-se a 60% do total de casos. Os empregadores lançam mais mão de recursos próprios do que os conta própria. Incluindo-se empréstimos de amigos e parentes (que tem maior participação entre as mulheres) chega-se a 76% dos empregadores, e 58% dos conta própria. A diferença é compensada pelo fato de os conta própria não terem necessitado de capital em maior proporção do que os empregadores (penúltima linha da Tabela). Isto é, os conta própria entram com recursos próprios em menor proporção porque parte substancial dos empreendimentos, ao iniciar, não demandou recurso algum.

**Tabela 3**  
**Empreendimentos do “setor informal”, por posição na ocupação e sexo dos proprietários, segundo a origem dos recursos utilizados para iniciar o negócio. Brasil, 2003.**

Origem dos recursos utilizados para iniciar o negócio	Total		Conta própria				Posição na ocupação e sexo dos proprietários					
	Total <sup>(1)</sup>		Homens		Mulheres		Total <sup>(1)</sup>		Empregador		Total <sup>(1)</sup>	
	Total <sup>(1)</sup>	Homens	Mulheres	Total <sup>(1)</sup>	Homens	Mulheres	Total <sup>(1)</sup>	Homens	Mulheres	Total <sup>(1)</sup>	Homens	Mulheres
<b>Total (N)</b>	<b>10.335.962</b>	<b>6.882.756</b>	<b>3.453.072</b>	<b>9.096.912</b>	<b>5.958.818</b>	<b>3.137.959</b>	<b>1.239.050</b>	<b>923.938</b>	<b>1.239.050</b>	<b>923.938</b>	<b>315.112</b>	<b>8,3</b>
Indenização recebida	8,1	10,0	4,4	7,6	9,5	4,0	12,2	13,5	12,2	13,5	4,0	8,3
Herança	1,7	1,9	1,2	1,3	1,6	0,9	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Poupança anterior ou venda de bens ou imóveis	6,6	7,0	5,6	5,7	6,2	4,8	12,7	12,3	12,7	12,3	13,9	13,9
Outros recursos próprios	36,2	35,7	37,1	35,9	35,2	37,3	38,2	39,3	38,2	39,3	35,0	35,0
Empréstimo de parentes ou amigos	7,6	6,3	10,3	7,5	6,1	10,1	8,7	7,6	8,7	7,6	12,2	12,2
Empréstimo bancário	1,7	1,7	1,8	1,5	1,6	1,4	3,3	2,7	3,3	2,7	4,9	4,9
Outras formas de empréstimo	1,5	1,1	2,2	1,5	1,2	2,2	1,3	1,1	1,3	1,1	1,8	1,8
Sócio tinha o capital	1,0	0,8	1,4	0,9	0,7	1,1	2,3	1,4	2,3	1,4	4,7	4,7
Outra	3,3	2,8	4,3	3,4	2,9	4,3	3,0	2,3	3,0	2,3	4,9	4,9
Não precisou de capital	32,0	32,4	31,3	34,5	35,0	33,4	14,0	15,4	14,0	15,4	10,1	10,1
Sem declaração	0,2	0,1	0,4	0,2	0,1	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

(1) Inclusive os proprietários sem declaração de sexo.

Interessante notar que os empréstimos ocupam lugar marginal no início da vida dos empreendimentos da economia de regulação rarefeita (11% do total), atingindo pico de 19% entre as mulheres empregadoras, com prevalência, neste caso, do capital de parentes e amigos. E essa posição de marginalidade parece ser duradoura. A tabela não mostra, mas perguntados se recorreram a algum tipo de crédito nos últimos 3 meses, 94% dos conta própria e 87% dos empregadores declararam não haver utilizado crédito algum. Ou seja, os negócios têm início sobretudo com recursos próprios, e são levados adiante da mesma forma. Ainda assim, os empregadores entrevistados pela Ecinf/2003 estavam inseridos nos circuitos de regulação adensada em maior proporção do que os conta própria. Utilizaram um pouco mais os empréstimos de terceiros, recorreram a empréstimos bancários em proporção maior (em especial as mulheres) e tinham renda bem mais alta do que os conta própria (como vimos na seção anterior).

As diferenças no tamanho e racionalidade dos empreendimentos cobertos pela Ecinf/2003 se manifestam também na forma da contabilidade utilizada por seus proprietários. Max Weber listou a contabilidade racional entre os elementos definidores do sistema capitalista, ao lado do uso racional do trabalho e a separação entre os negócios e o local de moradia da família (Weber, 1974). A Tabela 4 mostra que 57% dos conta própria não faziam nenhum registro contábil, e outros 36% faziam o registro sozinhos. Essas duas categorias juntavam 56% dos empregadores, mas 43% tinham um contador, coisa rara entre os conta própria. A tabela não mostra, mas entre os conta própria da construção civil a proporção de não registro contábil chegava a 80% (55% entre os empregadores), sendo que a contabilidade profissional era mais comum em setores como educação, saúde e serviços sociais (64% entre os empregadores desses setores utilizavam contabilidade profissional).

É claro que, como em qualquer atividade voltada para a sustentação da sobrevivência de seus praticantes e suas famílias, os empreendedores “informais” provavelmente nutrem o desejo ou o interesse em manter seu negócio no tempo. A ausência da contabilidade profissional não quer necessariamente dizer ausência de racionalidade contábil ou de capacidade (em especial dos conta própria) de reproduzir o negócio. A Tabela não mostra, mas 70% dos empreendimentos por conta própria e 82% dos empregadores apresentaram lucro no ano da pesquisa. A grande maioria (80% ou mais) funcionou pelos 12 meses do ano de referência. Mais ainda: 60% dos empreendedores por conta própria e 65% dos empregadores

estavam no negócio há 5 anos ou mais. O ambiente de regulação rarefeita não é majoritariamente instável. Ele pode ser precário e inseguro, em especial no caso dos conta própria (precariedade e insegurança, no caso, medida principalmente pela renda e ausência de registros), mas as “empresas” apresentam notável permanência no tempo.

**Tabela 4**  
**Empresas do “setor informal” segundo o tipo de empresa e a forma de contabilidade**

Tipo de empresa e forma de contabilidade	Total
Conta própria	9.096.912
Não registra nada	56,9
Registra sozinho	36,3
Tem contador que faz o controle	6,3
Outra forma	0,3
Sem declaração	0,1
<b>Empregador</b>	<b>1.239.050</b>
Não registra nada	20,8
Registra sozinho	35,3
Tem contador que faz o controle	42,8
Outra forma	0,9
Sem declaração	0,1

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

## Aspirações

Por muito tempo a sociologia brasileira tratou o ambiente de regulação rarefeita como aspiração de parte relevante da população assalariada, em especial os migrantes do campo<sup>21</sup>. As pessoas migrantes permaneceriam

<sup>21</sup> Dentre os trabalhos clássicos nessa direção destacam-se os de Lopes (1967, 1971a, 1971b) e Machado da Silva (1978). Ver também Prandi (1978). Touraine (1961) foi o primeiro a sugerir que a recusa ao trabalho assalariado industrial poderia ser expressão de um “não conformismo utópico” por parte de trabalhadores migrantes que, ao nutrir expectativas de

por um tempo como empregadas na esperança de acumular um pecúlio para se estabelecer por conta própria. Contudo, se aquela aspiração pode ter sido real um dia (o que é controverso, ao menos quanto à possível universalidade dessa aspiração<sup>22</sup>), a crise do emprego nos anos 1990<sup>23</sup> parece ter feito crescer no imaginário popular o desejo de um emprego com carteira assinada, portanto com direitos trabalhistas e alguma segurança num ambiente de grandes turbulências na economia. Lembrese que Vicente Paulo da Silva, diante do discurso de esquerda contra a exploração capitalista, chegou a dizer, nos inícios dos anos 1990, que “os trabalhadores estão brigando para serem explorados”, quer dizer, estavam “trocando qualquer coisa por um emprego”, tendo em vista o enorme desemprego que se abatera na região industrial do ABC paulista em função da crise do setor automotivo (Cardoso, 2000). Tudo indica que, por trás da aspiração de se estabelecer por conta própria no passado mais distante, ou de buscar um emprego assalariado nos anos mais recentes, estaria algo maior: o desejo de segurança socioeconômica. Os meios para se atingir esse objetivo podem variar segundo as conjunturas econômicas e as injunções decorrentes das trajetórias de vida das pessoas, como seus ativos e atributos pessoais (a inteligência, a cor da pele, o sexo, a escolaridade) e o ambiente social inclusivo (campo ou cidade, metrópole ou interior, regiões mais ou menos industrializadas etc.). Assalariamento ou empreendimento individual podem não ser alternativas excludentes, mas recursos disponíveis à inscrição social das pessoas, passíveis de ser mobilizados ou não segundo injunções nem sempre controláveis pelos próprios indivíduos e suas famílias.

Na verdade, o trânsito dos trabalhadores entre posições sociais ditas “formais” e “informais” é intenso no país<sup>24</sup>. A estrutura econômica urbana nunca gerou posições assalariadas para todos os demandantes. Como as pessoas precisam viver, a construção de mecanismos não assalariados de obtenção de meios de vida foi e continua sendo, mais do que uma alternativa almejada, uma necessidade irrecorrível em situações de perda de emprego

ascensão social, se depararam com empregos precários e mal remunerados, optando pela “informalidade”, ou formas não assalariadas de obtenção de meios de vida.

<sup>22</sup> Lanço sérias dúvidas sobre essa crença da literatura convencional em Cardoso (2010).

<sup>23</sup> Ver Pochmann (2001).

<sup>24</sup> Em Cardoso (2013) mostro que os trabalhadores mais jovens migram intensamente entre posições formais e informais, e também as mulheres.

ou resultantes de tentativas frustradas de obtenção de ocupação. Isso é assim em boa parte da América Latina.

A longevidade da maioria dos empreendimentos do ambiente de regulação rarefeita parece dar razão aos que argumentam que estes são a realização de uma aspiração persistente dos trabalhadores. E a Ecinf/2003 traz outras evidências que parecem apontar na mesma direção. Ela perguntou aos que eram empreendedores “informais” há menos de 5 anos e que tinham saído de uma ocupação anterior (2.7 milhões de pessoas), qual era a posição nessa ocupação. Pois 79% declararam que haviam sido assalariados, taxa que superou os 80% no caso das mulheres, tanto conta própria quanto empregadoras. Os homens empregadores tinham sido assalariados em menor proporção (75,7%), mas a taxa era, ainda assim, bastante alta. Note-se que apenas 17% haviam sido conta própria na ocupação anterior (3% foram empregadores). Mais importante ainda: 65% dos conta própria e 68% dos empregadores antes assalariados tinham tido carteira assinada. Isso poderia sugerir um desejo de independência ou uma recusa ao assalariamento. Isso parece ser apenas em parte verdadeiro.

De fato, a pesquisa perguntou pelo principal motivo que levou a pessoa a se dedicar ao negócio. Quarenta e cinco por cento dos que eram conta própria e que tinham tido um emprego anterior afirmaram que estavam no “informal” *porque não tinham encontrado emprego*, motivo mencionado por 23% dos empregadores com emprego anterior<sup>25</sup>. A opção “queria ser independente” foi escolhida por apenas 14% dos conta própria e 24% dos empregadores anteriormente ocupados. Isto é, ao menos no caso dos conta própria antes ocupados, proporção significativa (quase metade) preferia estar numa posição assalariada. Considerando-se o total da amostra que estava no “informal” há menos de 5 anos (anteriormente ocupados ou não), a proporção que preferia ser assalariada era de 33% entre os conta própria, e o desejo de independência foi opção escolhida por apenas 16% deles (Tabela 5). Ou seja, ter uma posição assalariada anterior à “informalidade” atual está associada a maior desejo de um emprego assalariado. Isso sugere que, para parte não desprezível dessas pessoas, a posição por conta própria atual é um resíduo, não uma escolha. Está-se nela por falta de uma opção assalariada.

<sup>25</sup> Tabulações a partir dos microdados da Ecinf/2003.

**Tabela 5**  
**Motivos levaram a pessoa a se dedicar a uma ocupação na economia rarefeita. Brasil: 2003**

Principal motivo que levou a se dedicar a este negócio	Conta própria	Empregador	Total
Não encontrou emprego	33%	15%	30%
Teve oportunidade de fazer sociedade	1%	7%	2%
Horário flexível	2%	1%	2%
Querida ser independente	16%	23%	17%
Tradição familiar	8%	13%	9%
Para complementar a renda familiar	19%	8%	17%
Tinha experiência que adquiriu em outro trabalho	8%	14%	9%
Achava o negócio vantajoso	7%	11%	8%
Esse era um trabalho secundário que se tornou principal	2%	3%	2%
Outro	6%	7%	6%
Total	100%	100%	100%

Fonte: Tabulação própria dos microdados da Ecinf/2003 - IBGE

Isso quer dizer, também, que um terço dos trabalhadores por conta própria há menos de 5 anos nessa condição deve ser considerado parte da reserva de força de trabalho do mundo do assalariamento regulado. Não me parece ser o caso de se utilizar o clássico conceito de “exército *industrial* de reserva” para nomear a condição desses trabalhadores, por duas razões principais. Em primeiro lugar, porque, em 2003, segundo dados da PNAD, a indústria (incluindo transformação, extrativa e construção civil) ocupava pouco mais de 32% dos assalariados urbanos (com ou sem carteira), e 26% da força de trabalho urbana total. A oferta de força de trabalho não encontrava na indústria o principal empregador, e ela tampouco era o principal demandante. Isso porque, segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), ao longo de 2003 a indústria trocou cerca de 43% (ou 2.4 milhões) dos 5.6 milhões de assalariados formais empregados em dezembro de 2002, acrescentando mais 155 mil novos postos de trabalho ao longo do ano. Os demais setores da economia trocaram 10 milhões de trabalhadores, criando mais 700 mil empregos novos. Ou seja, a participação da indústria no total de empregos destruídos e gerados foi de menos de 20%<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Tabulações a partir dos microdados da Relação Anual de Informações Sociais.



Em segundo lugar, a mesma Ecinf/2003 informa que apenas 18% dos empreendedores “informais” que tiveram uma ocupação anterior vinham da indústria. Por isso parece-me mais adequado afirmar que esse um terço de conta própria que gostaria de um emprego assalariado não tinha a indústria como seu horizonte de desejo, não configurando propriamente um exército *industrial* reserva. Mas ele era, sem dúvida, parte da reserva de força de trabalho passível de ser mobilizada pelo mercado regulado de trabalho, na eventualidade de o emprego formal crescer a ponto de permitir sua incorporação. Ainda assim, pelo menos dois terços dos conta própria não se enquadra inteiramente nessa categoria, ainda que os que disseram ter escolhido um empreendimento individual para ajudar no orçamento familiar possam abandonar essa posição em favor do assalariamento caso o emprego formal comece a crescer ou ofereça vantagens comparativas importantes.

Também nesse aspecto as diferenças entre empregadores e conta própria são muito pronunciadas. Os empregadores enumeraram, entre os motivos que os levaram a sua atividade, questões mais relacionados com o ambiente de negócios, como ter oportunidade de fazer sociedade (7%), achar o negócio vantajoso (11%), a família tinha tradição de negócios (13%) ou a própria pessoa tinha experiência (14%). Somando-se o desejo de ser independente, chegava-se a *mais de dois terços* dos empregadores. Essas alternativas congregavam 39% dos conta própria apenas. Essas duas categorias (empregadores e conta própria “informais”), portanto, denotam realidades socioeconômicas dessemelhantes. Os empregadores cobertos pela Ecinf/2003 escolhem sua posição ou dão seguimento a trajetórias pessoais ou familiares em proporção muito maior do que os conta própria. E estão numa posição bem mais próxima do mundo da regulação adensada. No continuum da espiral galáctica que vai da extrema rarefação ao buraco negro, os empregadores da Ecinf/2003 sofrem bem mais intensamente o efeito das forças pessoais de coordenação do sistema.

## Relações de trabalho

Afirmo, na primeira seção deste artigo, que as relações econômica nas regiões de regulação rarefeita estavam assentadas sobretudo nas relações pessoais e nas redes de sociabilidade, nas quais a confiança joga papel central na coordenação das ações. A Ecinf/2003 permite investigar outros meandros desse ambiente. Segundo a pesquisa, 80% dos 2.9 milhões de ocupados nos empreendimentos

“informais” conseguiram seu emprego através de “relações pessoais” (Tabela 6). Menos de 5% lançaram mão de agência de recrutamento (1,3%), anúncio em jornais (2,3%) ou cartazes (0,7%), isto é, meios impessoais<sup>27</sup>.

Para que se tenha uma ideia do que isso representa, tomando-se a Pesquisa de Dimensões Sociais das Desigualdades, PDSD<sup>28</sup>, que, dentre outras coisas, perguntou como os entrevistados conseguiram seu emprego atual, 36% dos ocupados em 2008 tinham conseguido a ocupação através de consultas a amigos próximos ou a parentes, sendo que a consulta apenas a parentes fora mobilizada por 12% do total. Se somarmos a essas duas categorias a consulta a “conhecidos” chegava-se a 48% dos ocupados em 2008. Ou seja, as relações pessoais parecem decisivas para a obtenção de uma ocupação para boa parte dos brasileiros, independente se “formais” ou “informais”. Mas se considerarmos que quase metade dos ocupados no “setor informal” da Ecinf/2003 compunha-se de membros da família do proprietário do negócio, e que 80% mobilizaram relações pessoais para se ocupar, então temos um quadro de construção de relações contratuais de trabalho, nessa esfera do mundo rarefeito na periferia do sistema, fortemente ancorada em laços familiares e nas redes de relações pessoais, bem mais do que nos outros ambientes por onde circula a força de trabalho<sup>29</sup>.

Ainda assim, as altas taxas de pessoalidade encontradas nos outros ambientes são outro indicador importante da impropriedade de se usar, em sentido forte, o termo “segmentação” de mercado para tratar das diferenças entre o “formal” e o “informal”. Para as pessoas que buscam emprego num mercado de trabalho precário e instável, as relações pessoais são recurso

<sup>27</sup> A quinta alternativa da pergunta em tela é “Outra forma”, sem mais especificações, com 14% dos casos.

<sup>28</sup> A Pesquisa de Dimensões Sociais das Desigualdades (PDSD) é um survey representativo da população brasileira realizado em 2008 no âmbito do Instituto do Milênio “Dimensões Sociais da Desigualdade”, financiado pelo CNPq e coordenado por Nelson do Valle Silva e Carlos Antônio Costa Ribeiro. Também participei da pesquisa e da elaboração do questionário do survey.

<sup>29</sup> Pela PNAD 2003 sabemos que, dentre os perto de 24 milhões de brasileiros que procuraram emprego até setembro daquele ano, 10% consultaram agência de emprego ou sindicato, enquanto 48% consultaram diretamente os empregadores. Embora a PNAD não pergunte se a pessoa tinha relações pessoais com os empregadores que procurou, ainda assim a taxa é muito inferior à encontrada pela Ecinf/2003, se considerarmos que “relações pessoais” denota conhecimento do empregador procurado. É verdade que cerca de 26% dos desempregados da PNAD consultaram parentes, amigos ou colegas, que podem ser enquadrados em “relações pessoais”. Ver também Guimarães (2012).

comum, generalizado e, muitas vezes, eficiente de acesso a mecanismos de obtenção de meios de vida. A diferença, como sugerido na primeira sessão deste artigo e comprovado por esses dados, é que, na periferia rarefeita, as relações pessoais e familiares se mostraram mais densas do que nos outros ambientes. Elas, por exemplo, são *o principal* elemento de coordenação entre oferta e demanda de força de trabalho. Isso reduz a importância de um elemento central da dinâmica do mercado de trabalho densamente regulado: a informação impessoal que circula nos mecanismos de intermediação de mão de obra, nos anúncios em jornal, nos sindicatos, nas tabuletas das empresas etc.

**Tabela 6**  
**Pessoas ocupadas nas empresas do “setor informal” e proporção que entrou por relações pessoais, segundo características selecionadas (exclui proprietários). Brasil, 2003**

<b>Características selecionadas</b>	<b>Total (N)</b>	<b>Proporção que entrou no negócio por relações pessoais (%)</b>
<b>Total</b>	<b>2.895.367</b>	<b>80,7</b>
<b>Sexo</b>		
Homens	1.607.492	80,7
Mulheres	1.280.890	81,2
Sem declaração	6.986	0,8
<b>Grupos de idade</b>		
Menos de 10 anos	1.523	83,0
10 a 17 anos	339.164	87,1
18 a 24 anos	951.057	79,0
25 a 39 anos	1.053.587	78,8
40 a 59 anos	479.755	83,7
60 anos ou mais	58.522	95,1
Sem declaração	11.758	8,4
<b>Tempo no negócio</b>		
Menos de 1 ano	987.433	75,8
De 1 a 3 anos	1.142.023	83,0
Mais de 3 a 5 anos	336.251	84,0
Mais de 5 anos	418.546	85,1

Sem declaração	11.115	16,0
<b>Dias de trabalho no mês</b>		
Menos de 15 dias	312.247	88,3
De 15 a 20 dias	636.214	80,5
De 21 a 30 dias	1.939.287	79,8
Sem declaração	7.620	1,2
<b>Horas de trabalho por semana</b>		
Até 20 horas	434.715	87,8
Mais de 20 a 40 horas	952.575	79,5
Mais de 40 a 60 horas	1.277.312	79,0
Mais de 60 horas	223.189	84,4
Sem declaração	7.576	0,6

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

É, mesmo, difícil nomear “força de trabalho” pessoas que são recrutadas para o negócio porque são membros da família ou amigos próximos. O conceito de força de trabalho denota impessoalidade, disponibilidade para a competição com outros trabalhadores num ambiente onde a circulação da informação é também impessoal, expectativas racionais quanto ao emprego que se quer (por parte do ofertante), julgamentos racionais por parte do demandante sobre a adequação entre qualificação pretendida e qualificação oferecida etc., isto é, elementos das teorias convencionais sobre o funcionamento dos mercados de trabalho que, tudo indica, estão ausentes ou têm influência diminuta na periferia rarefeita<sup>30</sup>. Aqui, parecem mais importantes: julgamentos morais sobre a responsabilidade da família em relação a membros vulneráveis ao desemprego ou à subocupação; considerações sobre a lealdade e a coesão almejada dos grupos familiares; argumentos e ação de racionalidade econômica “impura”, já que, ainda que voltados para a sobrevivência dos empreendimentos, procurarão maximizar

<sup>30</sup> Em linha com o que venho construindo aqui, Williams e Windebank (2001) argumentam, com base em um survey junto a moradores de 400 domicílios em bairros pobres da Inglaterra, que as trocas entre compradores e vendedores de força de trabalho no que eles também nomeiam “setor informal” não obedecem a uma lógica típica dos mercados de trabalho regulados. Dentre outras coisas, a maioria das trocas informais entre ofertantes e demandantes não é guiada pela maximização de lucros, sendo conduzidas sobretudo por lógicas redistributivas ancoradas na sociabilidade.

a unidade ou a felicidade doméstica e os laços de amizade que sustentam as redes de sociabilidade. Alguma noção de responsabilidade perante a pessoa que se está empregando e desta com relação à família que a empresa deve explicar ao menos parte do fato de que 45% dos ocupados (em sua maioria chegados ao emprego por relações pessoais) tinham até 24 anos de idade, sobretudo quando se sabe que jovens desta idade eram apenas 18% do total de ocupados nas cidades em 2003, segundo a PNAD. O ambiente de regulação rarefeita parece ser uma importante porta de entrada dos jovens no mercado de trabalho, pela via das relações familiares e pessoais.

As relações pessoais e familiares como meio de acesso às ocupações nesse ambiente são igualmente relevantes para homens e mulheres (diferença de meio ponto percentual em favor delas, isto é, 81,2% contra 80,7% dos homens). Mas aquelas relações são mais fortes no caso dos ocupados muito jovens ou já idosos. No caso dos ocupados de 10 a 17 anos (em sua maioria membros da família do proprietário), 87% foram “contratados” por meio de relações pessoais. Na outra ponta, entre os que tinham 60 anos ou mais a proporção foi de 95%. A impessoalidade na contratação foi um pouco mais acentuada entre os jovens de 18 a 39 anos, mas ainda assim as relações pessoais foram mobilizadas por quase 80% deles. E a impessoalidade também esteve associada a um pouco mais de dias trabalhados por mês e um pouco mais de horas trabalhadas por semana, sugerindo que os conhecidos e familiares tinham mais flexibilidade do que os outros. Ou seja, quando houve alguma variação na pessoalidade dos contratos de trabalho, ela se deu segundo a idade e outros aspectos que reforçam a importância das lógicas de sobrevivência familiar (como o emprego flexível de adolescentes e idosos) e das relações pessoais, e não o contrário. Mas a regra é: variação muito pequena em torno de uma média muito alta de relações pessoais e familiares como substrato dos contratos de trabalho.

Os “contratos”, aliás, e como era de se esperar, são em sua maioria um arranjo privado. Pessoas que lançam mão de relações pessoais para se ocupar, boa parte das quais jovens e membros da família, apenas raramente têm carteira assinada. Setenta por cento dos ocupados eram assalariados sem carteira ou não remunerados (46% e 24% respectivamente). Entre as mulheres ocupadas, 35% eram não remuneradas. Ou seja, um quarto dos ocupados e mais de um terço das ocupadas eram “trabalhadores/as voluntários/as” ou “auxiliares de família sem remuneração”. E não devemos esquecer que: (i) na maior parte dos casos, havia apenas um ocupado além do proprietário do empreendimento; (ii) a maioria dos ocupados estava em empreendimentos

*de empregadores*. Ao que tudo indica, a rarefação da regulação formal das relações de trabalho é substituída pelo adensamento da regulação por valores como lealdade, responsabilidade (em relação a jovens e idosos), confiança e também subordinação familiar e dependência econômica dos membros mais vulneráveis ou em processo de formação educacional.

No ambiente de regulação rarefeita, as relações econômicas, mais das vezes, não podem ser distinguidas de mecanismos pessoais de subordinação, dominação ou lealdade construídas na família ou nas redes de sociabilidade. A Tabela 7 foi montada para reforçar o ponto. Com base nos microdados da Ecinf/2003, criei um índice de formalização dos empreendimentos “informais” a partir de 5 indicadores: se o empreendimento tem constituição jurídica de algum tipo; se tem Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ); se tem registro de microempresa; se declarou imposto de renda pelo formulário de Pessoa Jurídica; se tem contador. O índice varia de 0 (nenhuma regularização) a 5 (alta regularização), e tem um Alpha de Cronbach de 0,94, sendo, portanto, estatisticamente muito robusto. A tabela não mostra, mas 90% dos conta própria e 44% dos empregadores não tinham nenhum desses indicadores de regularização. Com regularização alta (todos os 5 itens) havia 4,4% dos primeiros e 30% dos últimos, outro indicador da enorme heterogeneidade dessas duas condições “informais”.

O que é importante reter desses dados é a forte associação linear, no caso dos conta própria, entre o índice de regularização e a proporção que emprega familiares. A associação, embora menos intensa, é clara também entre os empregadores. O emprego de pessoas via relações pessoais também é fortemente associada ao índice de regularização no caso dos conta própria<sup>31</sup>. Ora, se tomarmos a taxa de regularização como medida da qualidade dos empreendimentos (expressa no crescente enredamento na teia regulatória estatal); e se, quanto mais regularizados, maior a proporção que emprega familiares, então o emprego da família não pode ser dissociado do êxito dos negócios. No caso dos conta própria o êxito está associado também à maior inclusão de amigos e conhecidos. Parece não haver dúvidas de que os empreendimentos no ambiente de regulação rarefeita *se nutrem das redes de sociabilidade*, e quanto mais imersos em teias regulatórias, maior a importância dessas redes. Empregar familiares e amigos *não é antitético com uma gestão eficaz e regulada*.

<sup>31</sup> Como a proporção de contratação por essa via era de quase 90% entre os empregadores, a associação não é estatisticamente relevante.

**Tabela 7**  
**Proporção de empreendedores por conta própria e empregadores “informais”, que empregam membros da família, e que têm ocupados via relações pessoais, segundo índice de regularização do empreendimento**

Índice de regularização	Prop. que emprega ao menos um familiar (%)		Prop. de ocupados via relações pessoais (%)	
	Conta própria	Empregador	Conta própria	Empregador
0	8,1	48,5	9,4	87,9
1	15,1	41,3	18,1	90,9
2	22,3	44,1	23,8	75,8
3	27,4	47,3	30,7	85,8
4	28,7	53,8	35,2	88,4
5	36,5	62,3	40,0	90,6
Total	10,1	52,4	11,7	88,7

Fonte: Ecinf/2003 (microdados)

Dizendo de outra maneira: os conta própria raramente empregam alguém. Mas os que o fazem estão em melhor situação do que os outros, e preferem familiares, amigos ou conhecidos. Os empregadores se definem, claro, por empregarem outras pessoas, quase sempre conhecidos. Mas quanto mais regular a sua situação fiscal (indicador de êxito do empreendimento), maior a proporção que emprega (ou oferece ocupação) a ao menos um membro da família, em geral o cônjuge. Não se pode dizer que a família é condição do sucesso dos empreendimentos, mas parece fora de dúvida que ela dá sustentação ao processo de melhoria que, mais tarde, pode envolver outras pessoas.

## Conclusão

O ambiente de regulação rarefeita revela-se, como teorizado na seção introdutória do artigo, densamente coordenado por relações familiares e pessoais. É provável que parte da pessoalidade das relações econômicas seja uma *decorrência* do caráter subterrâneo (ou invisível do ponto de vista da regulação pública) de boa parte das atividades da periferia rarefeita. Os

“empreendedores” nesse ambiente talvez não possam competir pela força de trabalho ofertada no mercado de trabalho de regulação densa, porque aquela vem a esse mercado com expectativas de direitos trabalhistas e proteção social. Qualquer expansão da atividade que demande trabalhadores além do proprietário mobilizará, como solução, um mecanismo de circulação de informação em grande medida restrito às redes de sociabilidade daquele e de sua família. Amigos e familiares estarão, idealmente, mais dispostos a aceitar posições não reguladas (assalariamento sem carteira) ou mesmo não remuneradas, do que desconhecidos. E o assalariamento sem carteira de amigos e conhecidos só pode prosperar se assentado em confiança mútua, primeiro, de que o empregador honrará o compromisso de pagar o salário apalavrado; e, segundo, que o empregado não entrará na justiça do trabalho para exigir os direitos burlados durante a vigência do contrato. Vale marcar que 60% dos contratos captados pela Ecinf/2003 eram por tempo indeterminado. Contratos de trabalho de boca por tempo indeterminado se sustentam: pela confiança, cujo substrato são as relações pessoais; pela dependência afetiva ou material dos familiares; por noções de responsabilidade sobre os destinos mútuos; por lealdades de origem vária. Em suma, por normas não imediatamente econômicas e por preocupações redistributivas que resultam, porém, eficazes na manutenção dos empreendimentos no tempo e, mesmo, em “lucratividade”, ou renda capaz de sustentar o indivíduo e sua família.

A Ecinf/2003 mostrou, também, que parte não desprezível desse ambiente rarefeito acolhe trabalhadores que devem ser considerados, inequivocamente, como reserva de força de trabalho para o ambiente mais adensado. São pessoas que, tendo vindo de um emprego assalariado anterior, gostariam de retornar a outro. E pessoas que, mesmo sem experiência anterior assalariada, prefeririam a segurança do mundo dos direitos trabalhistas à insegurança da ausência de regulação.

O fato de a maioria dos trabalhadores por conta própria não registrar seus empreendimentos limita muito suas chances de acesso ao mundo regulado: crédito bancário, assistência jurídica e contábil, previdência social, clientes empresariais etc. E o mais importante: a imensa maioria dos que não têm registro *nem tentou* fazê-lo. O registro empresarial era mais comum entre os empregadores, mas mesmo eles mobilizaram muito marginalmente a “seiva” que move a economia capitalista no centro do sistema, isto é, o crédito bancário. Isso, obviamente, não quer dizer que eles estão fora da dinâmica do centro. Tanto empregadores quanto trabalhadores por conta própria cobertos pela Ecinf/2003 tinham



como clientes, em 84% e 88% dos casos respectivamente, *pessoas*. Pela via do consumo de indivíduos e famílias (o assalariado que comprou o caminhãozinho de U\$2,00 discutido na seção introdutória) esses empreendedores estavam atados à circulação da massa salarial que, como tudo o mais no capitalismo dominado pelas finanças, é uma fração da infinidade das operações financeiras a que as empresas densamente reguladas estão obrigadas. A dependência em relação aos salários de indivíduos e famílias posiciona a grande maioria desses agentes econômicos no âmbito da *circulação* do capital financeiro em sua forma salário. Sua prosperidade apenas marginalmente dependerá de sua própria capacidade empreendedora, inventiva ou criativa. Isso trará, eventualmente, mais renda aos que tenham coisa ou outra, mas se, e apenas se, houver massa salarial disponível para as populações que adquirem mercadorias e serviços nesses circuitos de regulação rarefeita.

Mais ainda, essa massa salarial precisa estar disponível *nas proximidades* dos empreendimentos. Cerca de dois terços dos empregadores e dos conta própria disseram que vendem seus serviços ou bens no próprio bairro e em outros bairros de sua cidade. Mas no caso dos conta própria, apenas 26% têm clientes também de outros municípios (proporção que atinge 46% dos empregadores). Boa parte das atividades de regulação rarefeita é, pois, circunscrita ao território da sociabilidade próxima de seus praticantes. O que as estende territorialmente, na verdade virtualmente, é a vinculação, por vias mais das vezes indiretas, ao circuito da acumulação financeira dos capitais.

## Bibliografia

- Aglietta, Michel. (1974), *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des États-Unis (1870-1970)*. Paris: Maspéro.
- Alba, Carlos. (2011), “Os microempresários do comércio informal como atores econômicos e políticos: o caso da cidade do México”, in Wagner Iglecias *et al.* (eds.), *Empresa, Empresários e Sociedade*, Florianópolis: Editora da Universidade Federal de Santa Catarina.
- Boltanski, Luc; Chiapello, Ève. (2005), *The new spirit of capitalism*. London/ New York: Verso.
- Cacciamali, Maria C. (1982), Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção. Tese de Doutorado em Economia, USP (mimeo).

- Cacciamali, Maria C. (2000), Globalização e processo de informalidade. *Revista Economia e Sociedade*. Campinas, No. 14.
- Cardoso, Adalberto M. (2000), *Trabalhar, verbo transitivo. Destinos profissionais dos deserdados da indústria automobilística*. Rio de Janeiro: FGV.
- Cardoso, Adalberto M. (2010), *A construção da sociedade do trabalho no Brasil: uma investigação sobre a persistência secular das desigualdades*. Rio de Janeiro: FGV.
- Cardoso, Adalberto M. (2013), *Ensaio de sociologia do mercado de trabalho brasileiro*. Rio de Janeiro: FGV.
- Chávez Molina, Eduardo. (2010), *La construcción social de la confianza em el mercado informal*. Buenos Aires: Nueva Trilce.
- Chesnais, François. (1996), *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- Cook, Caren S.; Hardin, Russell; Levi, Margaret. (2005), *Cooperation without trust?*. New York: Russel Sage.
- Florida, Richard. (2002), *The Rise of the creative class. And how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books.
- Fukuyama, Francis. (1995), *Trust*. New York, Free Press.
- Gambetta, Diego. (1988), "The price of distrust", in Diego Gambetta ed., *Trust. Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Gasparini, Leonardo; Tornarolli, Leopoldo. (2009), Labor informality in Latin America and the Caribbean: patterns and trends from household survey microdata. *Desarrollo y Sociedad* No. 63, pp. 13-80.
- Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel; Korzeniewicz, Roberto P. (1994), "Introduction: Global commodity chains", in Gary Gereffi e Miguel Korzeniewicz eds., *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger, pp. 1-14.
- Giddens, Anthony. (1999), *As consequências da modernidade*. São Paulo, Cia. das Letras.
- Grün, Roberto. (2011), Crise financeira 2.0: controlar a narrativa & controlar a desfecho. *Dados* (Rio de Janeiro. Impreso), Vol. 54, No. 3, p. 307-354.
- Grün, Roberto. (2011a), As disputas e convergências das elites brasileiras diante da crise financeira de 2009: consequências empíricas e analíticas. *Revista Pós Ciências Sociais*, Vol. 15, p. 97-114.

- Guimarães, Nadya A. (2012), *Cómo salir del desempleo? Lazos fuertes y lazos débiles en la búsqueda de trabajo en São Paulo, Brasil. Sociología del trabajo*, v. 74, p. 69-92.
- IBGE. (1997), *Pesquisa Economia Informal Urbana - Ecinf*. Nota técnica. (encontrável em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/notatecnica.pdf>, acessado em janeiro de 2012).
- Khamis, Melanie. (2009), A note on informality in the labor market. *IZA Discussion Paper No. 4676*. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Krein, José Dari; Proni, Marcelo Weishaupt. (2010), *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos*. Escritório da OIT no Brasil. - Brasília: OIT (Série Trabalho Decente no Brasil; Documento de trabalho n.4).
- Korzeniewicz, Roberto P.; Moran, Timothy P. (2009), *Unveiling inequality: A world-historical perspective*. New York: Russel Sage Foundation.
- Lautier, Bruno. (1994), *L'Économie informelle dans le tiers monde*. Paris: La Découverte.
- Lopes, Juarez B. (1967), *Crise do Brasil arcaico*. São Paulo, Difusão Européia do Livro.
- Lopes, Juarez B. (1971a), *Sociedade industrial no Brasil*. São Paulo, Difusão Européia do Livro (2ª edição. Edição original de 1964).
- Lopes, Juarez B. (1971b), *Desenvolvimento e mudança social: formação da sociedade urbano-industrial no Brasil*. São Paulo, Nacional.
- Luhmann, Niklas. (1979), *Trust and power*. Chichester: Wiley.
- Luhmann, Niklas. (1996), *Confianza*. Barcelona: Anthropos.
- Machado da Silva, Luiz A. (1978 [1969]) "O Significado do Botequim", in Kovarick, Lúcio. (Org.). *Cidade: Usos e Abusos*. São Paulo: Brasiliense, pp. 73-113.
- Mathews, Gordon; Ribeiro, Gustavo L.; Alba, Carlos eds, (2012). *Globalization from below. The world's other economy*. Londres: Routledge.
- Neri, Marcelo C.; Giovanini, F. S. (2005), Negócios nanicos, garantias e acesso a crédito. *Revista de Economia Contemporânea* Vol. 9, No. 3, 643-669.
- Oliveira, Dione C. (2011), *O Papel atual do trabalho associado na dinâmica econômica brasileira: um estudo com a ECINF 2003*. Tese de Doutorado em Economia - Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Perry, Guillermo E. et al. (2007), *Informality: Exit and exclusion*. Washington: World Bank.

- Pinheiro-Machado, Rosana. (2008), China-Paraguai-Brasil: uma rota para pensar a economia informal. *RBCS*, Vol. 23, No. 67, pp. 117-133.
- Pochmann, Marcio. (2001), *O emprego na globalização*. São Paulo, Boitempo.
- Polanyi, Karl. (1944), *The Great Transformation: The Political Origins of our Time*. Boston, Beacon Press.
- Prandi, Reginaldo. (1978), *O Trabalhador por conta própria sob o capital*. São Paulo, Símbolo.
- Rabossi, Fernando. (2004), *Nas ruas de Ciudad del Este*. Tese de doutorado. Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Seligman, Adam B. (1997), *The problem of trust*. Princeton, Princeton University Press.
- Silva, Carlos Freire. (2011), “Viração: o comércio informal dos vendedores ambulantes”, in Robert Cabanes et al., *Saídas de emergência*. São Paulo, Boitempo, pp. 57-73.
- Telles, Vera da S. (2010), *A cidade nas fronteiras do legal e ilegal*. São Paulo: Argumentum.
- Tilly, Charles. (2005), *Trust and rule*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Touraine, Alain. (1961), Industrialization et conscience ouvrière à São Paulo. *Sociologie du Travail*, Vol. 3, No. 4, pp 77-95.
- Weber, Max. (1974). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura.
- Williams, Colin C.; Windebank, Jan. (2001), Beyond profit-motivated exchange: some lessons from the study of paid informal work. *European Urban and Regional Studies* Vol. 8, No. 1, pp. 49–61.

**Adalberto Cardoso:** doctor en sociología por la USP, profesor y investigador en el Instituto de Estudios Sociales y Políticos de la Universidad del Estado de Río de Janeiro (UERJ - IESP). Se interesa en los temas relacionados con la sociología histórica y contemporánea del trabajo, sociología urbana, sociología de las desigualdades y la teoría social. Entre sus publicaciones más recientes están *Ensaio de sociologia do mercado de trabalho Brasileiro*, Rio de Janeiro, FGV, 2013; *Brazil Emerging: Inequality and emancipation*, New York, Routledge, 2014 (organizado com Jan Nederveen Pieterse); *Work in Brazil: Essays in historical and economic sociology*, Rio de Janeiro, EDUERJ (a sair em 2016). E-mail: [acardoso@iesp.uerj.br](mailto:acardoso@iesp.uerj.br)

# **Crítica del Concepto de Informalidad y la Propuesta del Trabajo no Clásico**

## **Critics of the Concept of Informality and the perspective of non-classical Work**

*Enrique de la Garza Toledo*

Resumen: en este ensayo se analiza el origen y transformaciones del concepto de informalidad, se le vincula con el enfoque sociodemográfico del trabajo, proclive a las definiciones operacionales y cuantificables. Se plantea la perspectiva que parte de las relaciones sociales de producción que apunta a definiciones y problemas diferentes a la sociodemográfica. Por otra parte, la ampliación actual del concepto de informalidad, que incluye empleados de negocios formales sin los derechos laborales de los primeros, especialmente derecho a la salud por la condición de ser trabajador, toma nota del surgimiento de una nueva informalidad (negocio formal-relación laboral informal). Sin embargo, más que relación laboral informal se trata de relaciones para las que no se aplican las leyes laborales estándar o típicas. Con esto no se toma en cuenta que no es que no se cumplan las leyes laborales, sino que estas fueron hechas para condiciones de trabajo clásicas y el mundo del trabajo ha cambiado intensamente, al grado de que ha cambiado el concepto de formalidad, más que el surgimiento de nueva informalidad. El pago por honorarios obedece a una regulación que ve al trabajo como un servicio que se compra y se vende, no está sujeto a la arbitrariedad del patrón sino a nuevas reglas que oscurecen la relación laboral. Esta es la nueva situación, empresas formales con un nuevo concepto de trabajo no informal sino con una nueva formalidad que se contrapone a aquella del trabajo clásico. En

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

esta medida el concepto de informalidad resulta poco útil para analizar las condiciones actuales de lo laboral.

**Palabras Clave:** informalidad, trabajo no clásico

**Summary:** In this essay, the concept of informality is analyzed from its origin and all of its transformations throughout the time. This concept is linked with the sociodemographic focus of work, prone to operational and quantifiable definitions. The perspective that part of the social relationships of production, which points towards definitions and problems that are different from the sociodemographic, is raised. On the other hand, the current extension of the concept of informality, which includes formal business employees without labor rights, especially health right for the condition of to be worker, is taken from the rise of a new informality (formal business – informal labor relationship). However, more than the informal labor relationship, the issue is about the relationships for which the labor laws are not completely applied. With this, it is not considered that the labor laws are not complied, but that they were made to regulate typical working conditions, and the world is constantly changing, to the point that the concept of formality has changed, more than the rise of a new informality. The work by fee arises from a regulation that considers the work as a service that can be bought or sold, and it is not chained to the willingness of the employer, but to new regulations that darkens the labor relationship. This is the new situation, formal companies with a new concept of not an informal work, but with a new formality which contrasts with the typical working relationship. Because of this, the concept of informality can be catalogued as little useful to analyze the current conditions of the current working world.

**Key words:** informality, non classical work

## I. Las formas de análisis del Trabajo

En la historia del capitalismo no ha habido un solo enfoque del análisis laboral, depende la teoría, de la manera de definir los problemas y de la dependencia o no de fuentes de datos preconstruidos por los organismos de estadísticas. Los diversos enfoques también tienen que ver con que el Trabajo puede analizarse en momentos históricos diferenciados vinculados con la generación de un bien o un servicio:

1. El Trabajo puede estudiarse en cuanto a mercado de trabajo, encuentro entre oferta y demanda de trabajo. Interesa especialmente cuantos trabajadores logran ser empleados con respecto a los que solicitan trabajo, con cuales salarios y cuales calificaciones. Una forma particular de estos estudios son los sociodemográficos, que del lado de la oferta de trabajo destacan como variables explicativas la edad, el género, el estado civil, el número de miembros de la familia, las redes sociales para conseguir empleo. Normalmente estos estudios buscan ser estadísticamente representativos y sus fuentes de datos más comunes son las encuestas de empleo, los censos. Los análisis toman la forma cuantitativa. Los marcos teóricos parten de las teorías del mercado de trabajo (neoclásicas, dualistas, segmentacionistas, sociodemográfica. etc.)
2. El Trabajo como actividad en el proceso de trabajo. Forma parte de la tradición marxista y de la sociología del trabajo. Un concepto central es la distinción entre Trabajo incorporado durante el proceso de trabajo y valor de la fuerza de trabajo o de los bienes y servicios que permiten la reproducción del trabajador. En esta medida, el valor generado no está determinado por el salario devengado sino por las relaciones que se dan en el proceso de trabajo. Así, cobra especial importancia el concepto de control sobre el trabajo, dependiendo de este, de la forma de interactuar en dicho proceso trabajadores y los demás agentes de la producción, también de los intercambios simbólicos entre estos, así será el valor del producto generado. Es decir, del trabajo en el proceso de trabajo interesa la forma del control, las posibles resistencias que como acciones ponen en juego significados cognitivos, emocionales, éticos, estéticos y formas de razonamiento cotidiano para decidir la cooperación o el conflicto. En esta perspectiva concurren, con sus respectivas diferencias la sociología del trabajo y los estudios de organizaciones.
3. El Trabajo como regulación, conjunto de normas contenidas en contratos colectivos, reglamentos internos de trabajo, leyes del trabajo, acuerdos corporativos que pueden conectar con los enfoques 1) y 2) pero que tienen en el centro como se generan esas normas y sobre todo si se respetan o se violan. En esta perspectiva concurren las disciplinas de las relaciones industriales y del derecho laboral.

Los estudios de informalidad, aunque tocaron aspecto de la perspectiva dos derivaron preferentemente en el enfoque 1, es decir, la descripción o explicación de la condición de ser informal.

Al respecto, fuera de modalidades de menor impacto, como aquella de vería a la informalidad como propia de los negocios de menos de 5 trabajadores, el concepto de informalidad históricamente ha transitado por tres etapas:

1. La de la misión de la OIT en Kenia que acuñó un concepto cercano al más actual de Modelo de Producción para referirse a aquellos establecimientos con facilidad de acceso, al no haber requisitos formales para instalarse; que funcionan con escasos recursos; de propiedad familiar; en pequeña escala; que utilizan mano de obra intensiva y tecnologías adaptadas; en los que la calificación de la mano de obra no se adquiere en el sistema educativo formal sino en la práctica; funcionando en mercados no regulados y no competitivos. Esta definición, que desde nuestro punto de vista ha sido la más compleja de la Historia del concepto tenía la desventaja para aquellos que buscan solo definiciones operacionales, que según la propuesta positivista, deberían ser directamente observables y cuantificables, implicaba ambigüedades en las variables definitorias del fenómeno: pequeña escala, mercados no regulados, escasos recursos, facilidad de acceso, etc. En esta medida, frente a la tensión socio demográfica de poder medir con precisión y representatividad se transito a la segunda gran definición (Cortés, 2000).
2. Sector informal. Conjunto de negocios de producción de bienes o servicios no registrados, específicamente que no pagan impuesto al fisco. Sin duda que esta definición simplificada podría ser más seguramente medible, se supondría que los ministerios de hacienda contarían con registros de cuales negocios pagan o no impuestos, o bien los de Economía llevarían un registro de negocios, registrados. Con respecto de la definición anterior, el problema fue, desde entonces, que en aras de la precisión estadística se olvidaron de contenidos de la primera definición como sería la forma de producir (tecnología, organización, relaciones laborales, tipo de mercados, etc.). De tal forma que en el sector informal podrían caber tanto el micro negocio como grandes que



no se registraban y cuyas relaciones de producción eran muy diferentes (Veras, Gomes y Targino,(orgs), 2013).

3. Relación laboral informal: se refiere a aquellas situaciones en las que no se cumplen las leyes laborales, es decir, el acento se puso en el cumplimiento de la normatividad laboral. Nuevamente esta definición era fácil de medir, sobre todo, si se privilegiaba un derecho laboral como es el de la salud por ser trabajador y/o el tener derecho a una pensión. Sin embargo, adolecía de los mismos defectos que la segunda y otros tales como: no se veía, porque analíticamente no se reflexionaba, la relación entre la primera definición y la segunda; si bien era importante captar las violaciones a la normatividad laboral, normalmente los derechos contenidos en las Leyes eran una lista larga y solo se privilegiaban uno o dos, sin justificar plenamente porque no incluir los otros o como considerar a una relación en la que se otorgaban cinco derechos y cuatro no. Como en la primera definición se daba la apariencia que el par formal-informal era un concepto de todo o nada. Una complicación adicional se refería a que no todos los ocupados son asalariados y resultaba forzado pedir que los autoempleados o que trabajaban por su cuenta tuvieran derechos que por definición las leyes laborales no les otorgaban. Otro tanto sucedía con las formas ocultas de asalaramiento como el trabajo por honorarios o por comisión que, a veces no protegían las leyes laborales que no los consideraban como relación salarial. De tal forma que las cifras globales de informalidad resultaban muy heterogéneas en cuanto a referirse a relaciones sociales de producción o de circulación muy diversas.
4. La definición de la OIT de 2002, en tanto una ampliación o mejor dicho sumatoria de las definiciones 2 y 3. Esta resultaba una definición ampliada pero no por la vía de pensar en relaciones sociales de producción comunes sino por la sumatoria entre negocio no registrado y trabajadores para el que no se cumplen las leyes laborales. El resultado era una suma de dos segmentos de trabajadores, los que trabajaban en empresas no registradas y aquellos que laboraban en registradas para los que no se cumplían sus derechos laborales. En la aparente bondad de la definición estaba también la suma de defectos de los conceptos 2 y 3. No todos los trabajadores en empresas no registradas estaban fuera

de los servicios de salud y los trabajadores sin dichos servicios no todos estaban sujetos a alguna regulación laboral por ser propietarios y había trabajadores que vendían servicios tampoco sujetos a la legislación laboral. Es decir, detrás estaba un ideal, que los derechos de todo tipo de trabajador deberían ser los de los llamados trabajadores típicos, es decir empleados a tiempo completo, con contrato colectivo, con sindicatos, a los que se otorgaban al menos las prestaciones de Ley y si no estaban en estas condiciones se debería de tender a tenerlas (Portes, 1995). De hecho, en aras de la facilidad de la medición se estaban yuxtaponiendo dos universos diversos en relaciones de producción. Uno era el de las empresas o negocios no registrados, que efectivamente, en términos estadísticos empleaban trabajadores informales; el otro era el de los negocios formales con trabajadores informales. Desde el punto de vista de estar el negocio registrado o no, se trataba de dos universos relativamente separados que se sumaban, pero sí el interés fuera el dar cuenta de relaciones laborales informales (en las que no se otorgaban los derechos de Ley) bastaría con definir la informalidad de esta manera fuera de si el negocio era formal o informal (Tokman, 2004).

En la visión sociodemográfica las variables que definen al Trabajo son las mismas independientemente del tipo de relación social de producción, esta perspectiva facilita el juntar en un mismo concepto de trabajo universos que pueden ser muy diferentes, puesto que las diferencias entre unos y otros no serían de calidad sino de grado, excepto cuando las variables son dicotómicas –por ejemplo, estar inscrito en la seguridad social o no. Lo restante es describir la edad, el género, la escolaridad o bien las horas de jornada laboral, el salario, el tener vacaciones, de una fuerza de trabajo ya dicotomizada por tener servicios de salud por ser trabajador o no, o en trabajar en negocios registrados o no.

## **II. La Confusión conceptual de las alternativas a la informalidad**

Frente a la heterogeneidad del contenido del concepto de informalidad y su final superficialidad, desde los noventa del siglo anterior se desarrolla-

ron conceptos alternativos, a veces complementarios que pretendieron un mayor contenido teórico y, sobre todo un vínculo más complejo con teorías sociales, a diferencia del de informalidad (Pacheco, de la Garza, Reygadas, coords., 2011).

El primer conjunto de conceptos no significaron una profundización ni un mayor nivel de abstracción con respecto del de informalidad, en todo caso una extensión al añadir otras dimensiones no contempladas en el primero. Fueron los casos de:

1. Trabajo decente que comprende tres dimensiones principales: derechos laborales (semejante al de informalidad), seguridad social (otro tanto) y diálogo social. Este último fue el añadido al de informalidad con componentes de derechos colectivos de contratación colectiva, asociación y huelga. Sin embargo, al mismo tiempo que amplió las dimensiones, sobre todo al incluir el diálogo social, restringió el de informalidad al no incluir a sectores no asalariados.
2. Otro tanto sucedió con el concepto de Trabajo Atípico, que pone el acento en relaciones laborales inestables en el tiempo y desprotegidas. A diferencia del trabajo típico que implicaría trabajar en largo plazo para un solo empleador y en instalaciones o espacios fijos (De Grip, et.al., 1997). Sin embargo algunos trataron de dar un sentido más teórico al concepto de
3. Inestable, no solo definible a través de indicadores de que el trabajo fuera de corta duración (por hora, tiempo determinado, obra, estacional) sino al fijarse que la inestabilidad se asociaba con pérdida de sociabilidad, disminución o debilitamiento de redes sociales. Aunque pareciera que su contraparte, el trabajo estable obedecía a la idea de que la sociedad es un sistema conformado por reglas comunes, integrado por estas a la manera funcionalista, en cambio la flexibilidad implicaría la desaparición de reglas y la pérdida de identidad (Castel, 2003).
4. El anterior concepto estaba emparentado con el de exclusión, se excluye al no participar en redes sociales y simbólicas, con la consecuente pérdida de solidaridad y derechos.
5. También con el Trabajo no Estructurado, en el que se rompen redes y reglas y rige la fluidez, la no identificación.

6. Con el concepto de Trabajo Precario se trató de combinar cinco dimensiones importantes en esta búsqueda: inestabilidad, volatilidad, flexibilidad, desprotección social, y vulnerabilidad social y económica. Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (eds) (1989) fue el único que incluyó una dimensión propia del enfoque del proceso de trabajo, la de control del trabajo. Pero la propuesta de este autor fue relativamente olvidada.

En suma, la pretensión de los conceptos anteriores de profundizar el de informalidad se frustró porque insistió en el enfoque sociodemográfico del trabajo, cuando mucho extendido a las relaciones sociales fuera de lo laboral, dejando fuera a los demás enfoque sobre el trabajo. De tal manera que casi todos los conceptos alternativos se redujeron a una suma de propiedades del trabajo visto como una cosa, propiedades definidas en términos de carencias o disminuciones, especialmente cuantitativas. En particular, en ninguno de los conceptos anteriores hay profundidad en el tema de relaciones sociales de producción, tampoco hay problematización en el significado de relación laboral o de derechos laborales en relación con la actividad de trabajar, aunque en algunos hay supuestos de inestabilidad individual, pérdida de identidad por la desestructuración o la volatilidad en el trabajo, dando estas tendencias por hecho sin rigurosas verificaciones (Bauman, 2005).

### **III. La alternativa desde el eje de las relaciones sociales de producción y circulación**

Las llamadas variables sociodemográficas y laborales adquieren sentido dependiendo de las relaciones sociales de producción. Cuando se trata de trabajo asalariado en empresas formales se relaciona con explotación y control de la gerencia sobre el proceso de trabajo; si es el caso del micronegocio puede no haber una lógica acumulativa clara sino de reproducción tanto del pequeño propietario y su familia como del asalariado de estos negocios, cuando sea el caso; en la agricultura el proceso de producción puede estar muy influenciado por la fertilidad de la tierra y el clima, de tal forma que es frecuente el trabajo estacional; en los servicios, los hay que implican la presencia del cliente necesariamente en el momento de su producción, en esta medida el tema del control sobre el trabajo supone también al cliente y

la calidad de dicho servicio implica la calidez de la relación entre trabajador y cliente; cuando esos mismos servicios no son capitalistas la presencia del cliente también puede ser importante en el control y en la construcción de la calidad, pero las repercusiones sobre el trabajo son diferentes que en el caso anterior, porque no hay una relación capital-trabajo de subordinación que pudieran suponer el castigo al mal trabajador (autoempleado), por el mal trato al cliente. Aunque, la sanción del mal servicio se puede reflejar en la pérdida de clientes. Hay servicios en los que la producción es meramente simbólica sin interacción inmediata con el cliente, cuando se da en una relación capital-trabajo, la calidad del producto simbólico depende muchos de las habilidades del trabajador para generar símbolos. En otros lo básico de la producción es interaccionar con el cliente. Es decir, las mismas variables de salario, jornada laboral, edad, escolaridad, calificación, experiencia en el trabajo adquieren diferentes significados, dependiendo de las relaciones sociales de producción en las que se encuentran. Por lo tanto, resulta impertinente comparar simplemente los niveles de variables como las mencionadas para todo tipo de trabajo, haciendo abstracción de las relaciones sociales de producción, como se hace en el común de los estudios sobre informalidad. Simplemente el significado de aquellas variables no serán los mismos en la informalidad clásica de los que trabajan en empresas no registradas o bien por su cuenta a donde el pequeño propietario trabaja con su familia, o de los de la nueva informalidad que laboran en empresas formales (De la Garza, 2011).

En el tema de regulación del trabajo en su aspecto formal sucede otro tanto. Los que trabajan por cuenta propia o con su familia no están sujetos a las leyes laborales – en el mejor de los casos estas regulaciones no se refieren a condiciones de trabajo- pero pueden ser regulados por normas no laborales (espacio público, de higiene, tránsito, código civil, etc.); cuando interviene el cliente en el proceso de generación del servicio teóricamente pueden estar entremezcladas normas laborales con otras de carácter mercantil y hasta de orden penal, tomando en cuenta los múltiples conflictos que se pueden dar entre trabajadores y clientes que pueden llegar a las agresiones contempladas en el código penal. Lo mismo en los trabajos en los que es central la interacción con el cliente las normas laborales estrictamente solo pueden regular de forma muy genérica, de tal forma que una manera muy importante de la regulación recae en el propio cliente sin que esta esté formalizada y solo en casos extremos de fraude o agresiones físicas o verbales se puede recurrir al derecho civil o al penal.

A su vez, el concepto de mercado de trabajo queda corto, porque no se trata solamente de que se encuentren trabajadores que desean ser empleados por cierto salario y empleadores que ofrezcan puestos de trabajo ofreciendo determinadas remuneraciones, sino que el proceso de ir a la búsqueda de empleo por parte de los trabajadores supone mediaciones importantes como el uso de redes sociales y determinadas concepciones de que es trabajar y en qué tipo de trabajo. La influencia principal viene del salario y las prestaciones, pero no habría que despreciar las tradiciones despóticas de mando del capital en los procesos de trabajo que pudiera hacer preferir un trabajo informal por cuenta propia vinculado a una mayor autonomía del trabajador (Araujo, 2009)(Araujo e Hirata, 2009). En el caso de trabajadores autoempleados o por cuenta propia no se puede hablar propiamente de mercado de trabajo, pero algún concepto de las fuerzas que impulsan a este tipo de trabajadores a ubicarse en tales ocupaciones sería necesario. Y este puede ser –también aplicable, aunque con otros componentes a los trabajos formales- el de Construcción Social de la Ocupación. Es decir, el conjunto de acciones e interacciones, junto con procesos cognitivos (por ejemplo obtener información), junto a los emocionales (sentimientos de sentirse bien en el trabajo), éticos (ciertos trabajos pueden ser socialmente muy condenables), estéticos y soldados estos códigos por formas de razonamiento cotidiano como la analogía (ejemplos de migrantes a USA que les ha ido bien), metáfora, hipergeneralización, indexalidad, principio etcétera (Gortz, 2003). Así como a las redes sociales que pueden canalizar las aspiraciones de trabajar hacia una ocupación o bien a un espacio geográfico determinado. Cuando se trata de empresas formales capitalistas, las determinantes que llevan a las gerencias a ofrecer empleos y con ciertos salarios pueden ser complejas, pueden tener que ver con el mercado del producto, pero también con la configuración sociotécnica de sus procesos productivos: tecnología, organización, relaciones laborales, perfil preferido de la mano de obra, culturas del trabajo y de la empresa (De la Garza, 2010) (Margel, 2010)

#### **IV. La Nueva Informalidad**

Se ha utilizado este término para referirse a las relaciones laborales informales –sin contrato colectivo, sindicato, seguridad en el empleo o en el salario y en las prestaciones y, sobre todo, sin derecho a la seguridad social y específicamente a los servicios de salud por ser trabajadores- que se dan

en empresas formales<sup>1</sup>. La definición en realidad es la segunda parte del concepto ampliado de informalidad propuesto por la OIT desde 2002. Se trata de trabajadores en relaciones laborales informales en empresas formales, las relaciones informales en empresas informales ya formaban parte del concepto clásico de informalidad. Lo que les da su especificidad no es la falta de derecho a los servicios de salud, situación que ya estaba presente en la informalidad clásica, sino darse en un contexto capitalista de formalidad de la empresa como negocio. Las primeras definiciones de informalidad –de Kenia de la OIT, la de sector informal e incluso la de relación laboral informal no pusieron el acento en la nueva informalidad, posiblemente porque se acuñaron en épocas en las que el capitalismo de punta no había recurrido tan enfáticamente en esta forma de relaciones sociales de producción. Sin embargo, como el Neoliberalismo no se convirtió en el reinado de los equilibrios macroeconómicos, sino que siempre ha tenido crisis recurrentes y cada vez más graves -1987, 1996, 2002, 2008- las empresas, sobre todo las que llevan la pauta del desarrollo capitalista, cada vez más han recurrido como salida de estas crisis e intentos de recuperar el crecimiento al empleo de trabajadores precarizados pero ahora en grandes firmas formales. Al inicio se trataba de la precarización a través de la subcontratación, el empleo por hora o a tiempo parcial, el pago por honorarios o a comisión, los contratos a prueba, en actividades complementarias de las que centralmente realizaban las corporaciones, como los trabajos de vigilancia, limpieza, restaurante, transporte. Pronto se extendieron a los servicios productivos –diseño, comercialización, contabilidad, asesoría jurídica, controles de calidad- pero finalmente las formas precarizantes llegaron al corazón de los procesos productivos, a veces se extendió la subcontratación a los mismos a través de compañías subcontratistas pero, sobre todo, con agencias de contratación de personal –los trabajadores formalmente aparecen como empleados de las agencias, aunque la función de estas se reduce a la contratación y pago del personal que es dirigido en el proceso productivo por los supervisores

<sup>1</sup> Pérez Sainz (2001) utiliza el término en otro sentido y habla de tres formas de la neoinformalidad: 1) De subsistencia (no entendemos por qué llamarle neo a algo tan clásico), 2). Subcontratistas de las empresas formales (tampoco es un fenómeno nuevo), aunque las hay informales clásicas con otras informales nuevas como las basadas en informática 3). La de los distritos industriales (esta forma sería la nueva, pero hay una exageración de su importancia y tendencia de desarrollo, ha quedado demostrado desde mediados de los noventa que las predicciones de Piore y Sabel no se cumplieron)

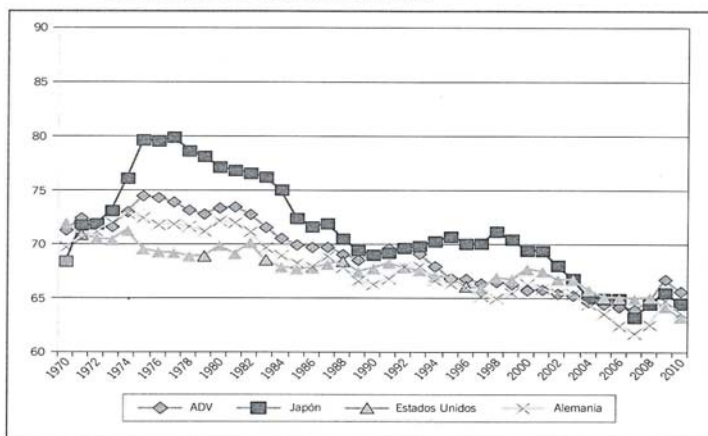
e ingenieros pertenecientes a la compañía subcontratante. También se han extendido formas preexistentes de trabajo a tiempo parcial, por hora o por temporada, también el pago por honorarios – estos trabajadores son vistos legalmente como vendedores del servicio trabajo y, por lo tanto, no sujetos a las leyes laborales-, otro tanto sucede con la contratación de cooperativas de trabajo, asimismo el pago por comisión que es visto como la venta de un servicio. Habría que añadir los nuevos contratos de aprendizaje y por capacitación.

Las formas de trabajo incluidas en la Nueva Informalidad se han extendido considerablemente en el mundo capitalista a raíz de las crisis económicas recurrentes, buscando las empresas disminuir sus costos laborales, que se refleja en cómo ha caído mundialmente la participación de las remuneraciones de asalariados en los valores agregados en los países (Muckenberger, 1996). Es decir, nueva informalidad o bien relaciones sociales de producción precarizantes han significado un deterioro de las condiciones de vida y de trabajo de amplias masas de trabajadores, tanto en el mundo desarrollado como en el subdesarrollado. La justificación es muy conocida: en un mundo globalizado si no hay ventajas competitivas se puede caer en la bancarrota con sus consecuencias en el desempleo (Bouffarigue, 1996-1997). El problema es que la complejidad que supone la competitividad en cuanto a factores internos a la empresa –tecnología, organización, relaciones laborales, perfil de la mano de obra, culturas-, así como a las relaciones inmediatas con el entorno –mercados de trabajo, de capital, de tecnología, clusters, alianzas estratégicas-, así como con la macroeconomía nacional –relaciones entre sectores de la economía, mercados internos, tasas de interés, de cambio, exportaciones, marco institucionales y de actores organizados- o internacionales-globales. Se reduce esta complejidad a una solo factor, disminuir el precio de la fuerza de trabajo, lo cual más que una premisa de teoría económica insalvable, es una decisión política frente a la debilidad de los sindicatos, de los marcos normativos menos protectores resultados de la flexibilización del trabajo y de políticas públicas tampoco favorables a los trabajadores. El caso es que en cuanto a la participación de la masa salarial en el PIB en México, esta bajó de 34% en el 2003 al 26% en el 2012, esto mismo ha sucedido en buena parte del mundo (ver Cuadros No. 1, 2 y 3).



**Cuadro No. 1**

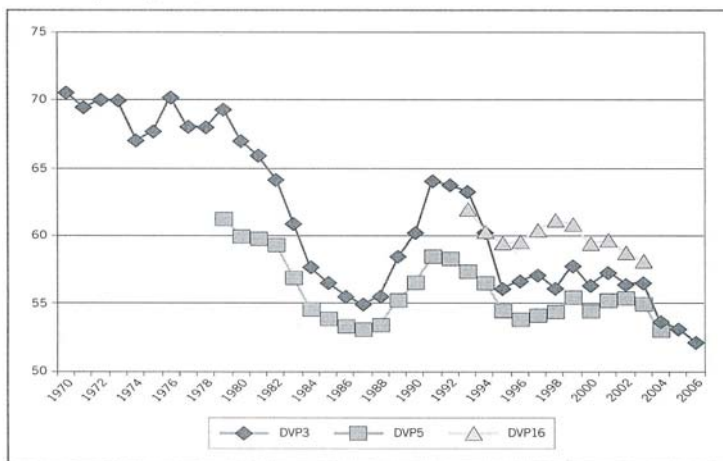
**Participación ajustada del trabajo en la renta en economías desarrolladas, Alemania, Estados Unidos y Japón, 1970-2010**



Nota: ADV = promedio no ponderado de 16 países de la OCDE de altos ingresos (Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Países Bajos, Reino Unido y Suecia. Se excluye la República de Corea.)  
Fuente: Stockhammer, de próxima aparición, a partir de la base de datos AMECO.

**Cuadro No. 2:**

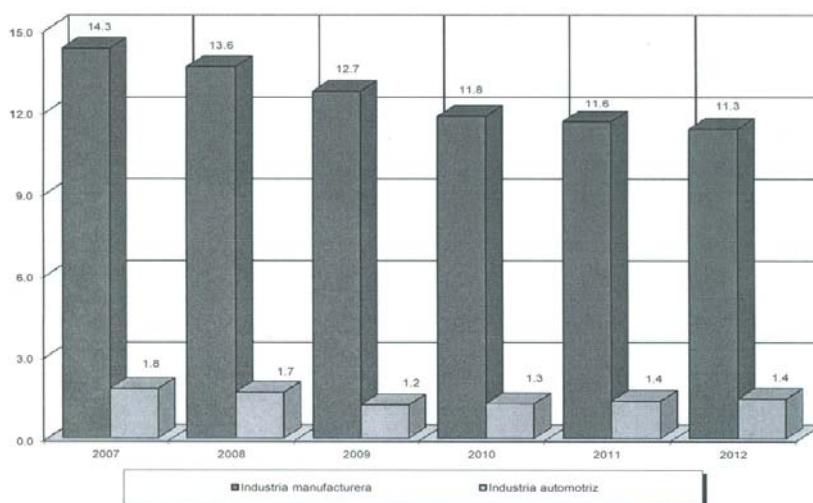
**Participación ajustada del trabajo en la renta en economías en desarrollo y emergentes, 1970-2007**



Nota: DVP3 = promedio no ponderado de México, República de Corea y Turquía; DVP5 = promedio no ponderado de China, Kenya, México, República de Corea y Turquía; DVP16 = promedio no ponderado de Argentina, Brasil, Chile, China, Costa Rica, Kenya, México, Namibia, Omán, Panamá, Perú, República de Corea, Federación de Rusia, Sudáfrica, Tailandia y Turquía.  
Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Stockhammer, de próxima aparición.

### Cuadro No. 3 (México):

Porcentaje de Remuneraciones/ Valor Total de la Producción



Fuente: OIT.

Por otro lado, utilizar el concepto de informalidad para estas nuevas relaciones de producción precarias en el capitalismo avanzado no resulta procedente, porque más que esta supuesta informalidad se trata de una nueva formalidad precarizante. Es decir, ninguno de los trabajos mencionados como nueva informalidad se puede comparar con el del asalariado en los negocios micro. Por el contrario, las nuevas relaciones sociales de producción precarias en las empresas modernas si están formalizadas, pero su formalización no corresponde a los códigos del trabajo hechos para otras condiciones de cierto auge del capitalismo y organizaciones obreras fuertes. Es ahora la nueva normatividad correspondiente al período actual de decadencia del movimiento obrero. En esta medida, los trabajadores subcontratados por grandes empresas sí están sujetos a normas laborales, pero normalmente menos protectoras que los de la empresa subcontratante que ahora contrata trabajadores del *core* de las líneas de producción. Otro tanto podríamos decir de los trabajadores por hora, a tiempo parcial o por

temporada, existen legislaciones que sin necesidad de ser violadas contemplen trabajar de esta forma, como parte de la normalidad. Incluso la contratación por honorarios o a cooperativas de trabajo no se puede decir que sean informales, están sujetas a sus propias normas propias del derecho mercantil. Otro tanto podemos decir del trabajo a comisión en los que puede haber contratos no laborales o bien el de aprendizaje y a prueba se corresponde con tipos de contratos contemplados en la ley laboral. Todavía más, los trabajadores por su cuenta y autoempleados que no son asalariados a veces cuentan con algunas normas contenidos en códigos laborales en algunos países, pero más comúnmente están sujetos a normas no laborales de uso del espacio público, de tránsito, de manejo de desechos, sobre drogas, de tal forma que una parte de estos trabajadores están registrados y a veces cuenta con permiso para trabajar en determinadas condiciones y con algunos derechos como el de formar Uniones.

El problema de tener como parámetro las condiciones del trabajo estándar o típico en la era anterior al neoliberalismo y definir como informal todo tipo de trabajo que no cuenta con las antiguas protecciones –llámese atípico, no estructurado, no decente, excluido, desprotegido, informal- es naturalizar las relaciones sociales de producción, cuando el capitalismo ha mostrado ser un sistemas más dinámico que los anteriores modos de producción –las condiciones de trabajo en el siglo XIX, no eran las mismas que en período keynesiano y no lo son en el neoliberal. Es decir, no hay condiciones laborales normales o naturales, sino estas han sido construidas históricamente dependiendo del comportamiento de la Economía, pero también de las fuerzas de las clases sociales principales y de los Estados (Gortz, 1997). Lo anterior no es ninguna excusa para aceptar los cambios precarizantes que se han producido para los trabajadores durante el neoliberalismo, sino el planteamiento que la mejoría en las condiciones de vida y de trabajo no serán consecuencia de la simple marcha de la economía desregulada –su trayectoria en el tiempo ya largo de unos 30 años de neoliberalismo es que han ido hacia la baja las condiciones de trabajo- sino en la conjunción de nuevas concepciones acerca de la Economía y del Estado –posibles ahora frente al descrédito de la Economía Neoclásica y las Teorías del Actor Racional- que funcionaran como ideas fuerza en la constitución de frentes de actores de los *losers* del sistema actual, que son la mayoría de las poblaciones.

## Conclusiones

El concepto de informalidad ha reconocido varias etapas de transformación, desde su origen en la misión de la OIT a África, cuando se asemejó al concepto actual de Modelo de Producción y originó la primera gran polémica en cuanto a las relaciones entre el sector tradicional-informal y el moderno-capitalista. Inmediatamente fueron criticadas las tesis dualistas y se pensó que la economía informal jugaba un papel en la reproducción del capital, tanto como generadora de ciertos bienes para la industria, como en mantener bajos los costos de reproducción de los trabajadores del sector formal. En la segunda etapa se transformó el concepto de sector informal, reduciéndolo a su condición de registrado o no ante organismos gubernamentales, significó un empobrecimiento del concepto y un énfasis exagerado en la recaudación de impuestos. El tercero puso el acento en las condiciones de trabajo y prestaciones de los trabajadores, remitidos a las legislaciones laborales y privilegiando el indicador de derecho a la salud por ser trabajador. Si bien, este cambio implicó una extensión del concepto y acercamiento al de relaciones sociales de producción, el énfasis en que dicho concepto fuera operacional—directamente medible—convirtió a sus indicadores en válidos y con el mismo significado, independientemente que el trabajador fuer por su cuenta o laborara en una moderna corporación. La siguiente etapa no hizo sino sumar el segundo contenido del concepto como sector informal con el tercero de relación laboral informal. Con esto se extendió aún más el radio del concepto pero a costa de su heterogeneidad e involuntariamente en el oscurecimiento de que se trata de relaciones de producción muy diversas lo que provoca que los significados de las mismas variables sociodemográficas o laborales adquieran diversos significados. Todavía más, el parámetro principal para diferenciar lo formal e informal en este concepto ampliado por la OIT en realidad fue el de condiciones de trabajo que no se ajustaban a la normatividad legal laboral. Este parámetro siempre ha tenido dificultades para ser operativo, primero, porque en términos de derechos laborales las diversas legislaciones de los países pueden tener muchas variaciones—desde derechos no siempre compartidos entre países o divergencia en estos, así como el nivel de la protección que se considera legal, especialmente en una época en el que las protecciones han disminuido. De tal forma, que más que atender fielmente a cada legislación para definir la normalidad laboral en realidad se intentó acuñar un ideal de salarios, prestaciones, derechos colectivos y se le llamó informal a lo que estaba debajo de estas protecciones

idealizadas. También no se tomó en cuenta que en los países subdesarrollados el trabajo atípico siempre fue mayoría<sup>2</sup>.

Los conceptos de informalidad han ignorado que el concepto no puede ser dicotómico – formal o informal- sino que siempre han estado mezclados, así como las protecciones laborales comúnmente no se han presentado todas al unísono. Especialmente en la época actual la llamada nueva informalidad de las empresas formales al contratar trabajador poco protegidos no implica estrictamente una informalidad como la del pequeño patrón con su asalariado, sino una nueva formalidad de asalariados con precariedad. Desde este punto de vista, decir que la empresa formal que emplea trabajadores informales, lo estricto sería que emplea trabajadores de formalidades diversas con diversidad de protecciones. Al analizar formalidad y nueva informalidad con las mismas variables, impide profundizar en el cambio en las relaciones de producción y las reduce a transformaciones del nivel cuantitativo de las variables, por ejemplo del salario. Es decir, la tendencia del capitalismo actual no es hacia la antigua informalidad sino hacia una nueva formalidad con desprotecciones y precarización, incluso los informales clásicos tratan de ser formalizados al establecer los gobiernos formas diversas de registro de estos trabajadores con permisos de trabajo.

El enfoque de informalidad, sea en su forma clásica como en la nueva, impide, por su énfasis operacional cuantitativo y gran dependencia de las encuestas de empleo, profundizar en las transformaciones de las relaciones de producción al menos en los siguientes sentidos:

1. Nunca toma en cuenta la intervención del cliente en muchos de los servicios y lo que implica en las relaciones sociales de producción o de circulación en cuanto al control sobre el proceso de trabajo, la conflictividad laboral que introduce un tercer agente y el carácter del producto que implica a la interacción simbólica entre trabajador y cliente.
2. Las implicaciones de la importancia de producciones meramente de símbolos –software, música, cine- o la venta de interacciones

<sup>2</sup> Carlos Salas (2006) hace tiempo propuso también abandonar el concepto de informalidad, pero sus argumentos son diferentes a los nuestros: 1). Porque hay criterios (indicadores) múltiples y no independientes para definirla, 2). Imposibilidad de separar la realidad económica en dos sectores, 3). Confusión en cuanto a la unidad de análisis, establecimiento, hogar, individuo.

–hospitales, guarderías–, en cuanto al control sobre el trabajo, su posible o no estandarización, el concepto de calificación (Arango y Molinier.comps., 2011)

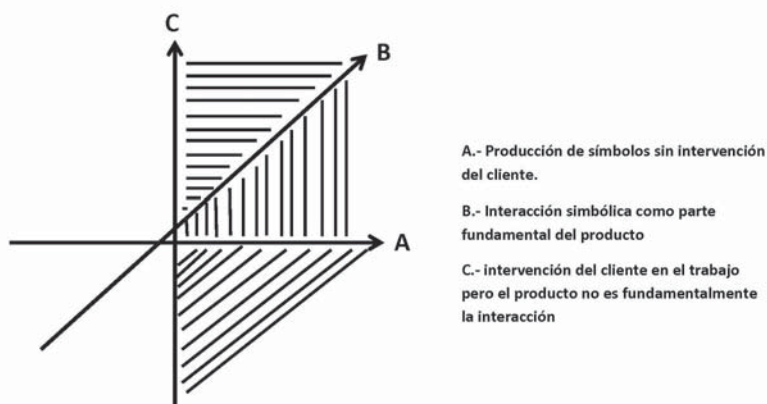
Lo anterior debería llevar a la extensión, nunca contemplada desde el concepto de informalidad, del de relación laboral con la introducción de un tercero que no es ni patrón, ni trabajador que es el cliente. Y la transformación del concepto de mercado de trabajo hacia el de construcción social de la ocupación que implicara redes, interacciones con significado, así como a toda la configuración sociotécnica del proceso de trabajo y, en su caso, la inclusión del cliente.

Otro defecto del concepto de informalidad es que no pone el acento en la condición de ser asalariado, como aspecto central de la relación social de producción. La distinción como eje central entre asalariados y el que no los es, puede llevar al cuestionamiento de que los de la nueva informalidad son simplemente informales, en lugar de asalariados encubiertos, como característica central del capitalismo actual. Al mismo tiempo dificulta el reconocer que una proporción importante –en México el 50%– de los que trabajan en el sector informal clásico son asalariados, sujetos al paternalismo y la arbitrariedad del pequeño patrón posiblemente de manera más intensa que los de la nueva informalidad.

Es decir, a estas alturas el concepto de informalidad más confunde y desvía de problemas centrales de funcionamiento del capitalismo que ayudar a comprenderlas, habría que reconsiderar el continuar su aplicación a realidades muy heterogéneas. Para estas realidades el concepto de informalidad no tiene potencialidad de profundización, cuando mucho de extenderse a otras variables empíricas relacionadas con la desprotección. Más pertinente nos parecen los conceptos de trabajo clásico y no clásico. Trabajo Clásico no sería el típico ni el estándar, sino el que se ha teorizado a partir del trabajo en la Industria Clásica: trabajo en un espacio cerrado llamado fábrica, con una jornada estándar, una división formalizada del trabajo, con jerarquías internas precisas, en relación de trabajo asalariado y para la producción material. En cambio, el Trabajo no Clásico no tiene porque asimilarse al atípico, sino es el trabajo que implica al cliente en el proceso productivo o circulatorio y que Marx llamaba producción inmaterial, al trabajo en el que lo principal que se produce son interacciones –cuidado de bebés o de enfermos– o principalmente la producción de signos –software, música, TV. Los trabajos no clásicos obligan a revisar los conceptos clásico de que es un producto, de que es una relación

laboral de mercado de trabajo, de calificación, de jornada laboral, de días de descanso. Lo anterior no significa que los clásicos o no clásicos no puedan cruzarse con variables de condiciones de trabajo y encontrar correlaciones empíricas diversas o vincular con la precariedad, pero se trata de ir al fondo de cómo están cambiando las relaciones de producción y posteriormente como esto se refleja en condiciones de trabajo y no a la inversa.

Figura N° 1: Las configuraciones del trabajo no clásico.



Fuente: Elaboración propia.

## Bibliografía

- Arango, Luz Gabriel y Pascale Molinier (Compiladores) (2011) *El Trabajo y la Etica del Cuidado*. Bogotá: Universidad nacional de Colombia.
- Araujo, Nadya (2009) *Desmeprego, uma construcao social*. Belo Horizonte: Argumentum.
- Araujo, Nadya y Helena Hirata (organizadores) (2009) *Trabajo Flexível, Empleos Precários?* SP: USPI.
- Bauman, Z. (2005) *Identidad*. B.A.: Lozada.
- Bouffarigue, Paul (1996-1997) “¿Fin del Trabajo o Crisis del Trabajo Asalariado?” *Sociología del Trabajo*, No. 29.

- Castel, Robert (2003) *La Inseguridad Social*. Buenos Aires: manantial.
- Cortés, Fernando (2000) “La Metamorfosis de los Marginales” en E. de la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, D.F.: FCE.
- De la Garza, E. (2010) *Hacia un Concepto Ampliado de Trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- De la Garza, E. (2011) *Trabajo no Clásico, Organización y Acción Colectiva*. México, D.F.: Plaza y Valdés.
- De Grip, Andries. et.al. (1997) “Atypical Employment in the European Union”, *International Labor Review*, V. 136, No. 1.
- Gortz, André (1997) *Misérias do Presente, Riqueza do Possível*. SP: Anablume.
- Gortz, André (2003) *O Imaterial*. SP, Brasil: Annablume.
- Margel, Geysler (2010) *Desentrañar el Sentido del Trabajo*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Muckenberger, Ulrich (1996) “Towards a New Definition of the Employment Relationship”, *International Labor Review*, Vol 135, No. 6.
- Pacheco, E. E. de la Garza y L. Reygadas, coords. (2011) *Trabajos Atípicos y precarización del Empleo*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Pérez Sainz, Juan pablo (2001) “¿Es Necesario aún el Concepto de Informalidad?”, *Perfiles Latinoamericanos*, No. 13.
- Portes, Alejandro (1995) *En Torno a la Informalidad*. México, D.F.: Miguel A. Porrúa.
- Rodgers, Gerry y Janine Rodgers (eds.) 1989) “Precarious Jobs and Labour Market Regulation”. Bruselas: Free University of Brussels.
- Salas, Carlos (2006) “El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina”, en *Teorías Sociales y estudios del Trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- Tokman, Victor (2004) *Una Voz en el camino*. México, D.F.: FCE.
- Veras, Roberto, Darcilene Gomes y Ivan Targino (orgs.) *Marchas y Contramarchas da Informalidade do Trabalho*. Brasil: Universidade federal do Paraiba.

**Enrique de la Garza Toledo:** Doctor en Sociología, profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales, UAMI. Email: egt570@gmail.com



**Las ventas ambulantes de teléfonos móviles  
en San José: sujetos y espacios**  
**Mobile street vending in San José: subjects  
and spaces**  
**Vente ambulante de téléphones portables  
à San José: sujets et espaces**

*Luis Diego Soto Kiewit*

**Resumen**

El artículo reflexiona sobre las ventas ambulantes de celulares, el interés central es hacer una caracterización inicial de los vendedores y las relaciones que tienen con los otros actores y el espacio de venta.

Se presenta la perspectiva de los vendedores ambulantes, problematizando la explicación tradicional del trabajo informal, que lo visualiza como consecuencia del excedente de mano de obra. La reflexión también posiciona la percepción que estos tienen de sus relaciones con los demás actores del espacio urbano josefino, con lo que se da cuenta de la condición conflictiva y confrontativa de su presencia.

El trabajo tiene un enfoque cualitativo, se construyó a partir de la observación, la fotografía y realización de seis entrevistas a vendedores ambulantes del casco central de San José.

**Palabras Clave:** ventas ambulantes, espacio urbano, trabajo informal, investigación cualitativa

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

## Abstract

This paper think over on the peddling of cell, the central concern is to make an initial characterization of the sellers and their relationships with other actors and their work place.

The paper shows the perspective of the street vending, discussing the traditional explanation of informal work, which propose that it is consequential of the surplus of the labor force. The reflection positions the perception that they have of their relationships with other actors in the San José urban space, showing the controversial and antagonistic condition of theirs presence.

The work has a qualitative approach, it was built from observation, photography and six interviews to peddlers in the central town of San José.

**Key Words:** peddling, urban space, informal work, qualitative research.

## Résumé

Cet article est une réflexion sur la vente ambulante de téléphones portables, l'intérêt principal étant de faire une première description des vendeurs, de leurs relations avec les autres acteurs et de leur lieu de travail.

L'article montre la perspective de la vente ambulante, en parlant de l'explication traditionnelle du travail informel, qui envisage que c'est la conséquence de l'excédent de main d'œuvre. La réflexion met en place la perception qu'ils ont de leurs relations avec d'autres acteurs de l'espace urbain de San José, montrant la condition controversée et antagoniste de leur présence.

Le travail a une approche qualitative. Il a été construit à partir de l'observation, la photographie et six interviews de marchands ambulants dans le centre ville de San José.

**Mots clés :** trafic, l'espace urbain, le travail informel, la recherche qualitative.

## Introducción

Este artículo busca explorar algunos aspectos de la realidad de la ventas ambulantes en el casco central de San José, trata de exponer la condición

de las personas que están ahí, que se dedican al comercio en las calles de San José.

Una precisión adicional se encuentra en la población con la que se trabajó, pues el interés se centró en las personas que se dedican a vender celulares, ubicadas en las inmediaciones de las avenidas uno y dos.

La preocupación sobre esta manifestación del trabajo informal viene dada por dos aspectos, el primero es la importancia que éste ha venido tomando en la realidad costarricense pues, según el INEC (2015):

El empleo informal en Costa Rica alcanzó al 45% de la población ocupada en el cuarto trimestre del 2014, sin embargo, este valor ha oscilado entre el 36% y 45% del tercer trimestre del 2010 al cuarto trimestre del 2014, con una tendencia de aumento paulatino a partir del primer trimestre del 2012 (p. 14).

Además, según la clasificación para medir el empleo informal en Costa Rica, este tipo de actividad (ventas ambulantes) es clasificada como comercio, ramo de actividades que representa (según los datos del cuarto trimestre del 2014): el 19% de los trabajadores informales en Costa Rica. Se destaca, también, que cerca del 20% de los trabajadores informales realizan su actividad en calle o vía pública (INEC, 2014). Los datos permiten mostrar que no se trata de un tipo de actividad aislada, sino que representa un grupo importante de los trabajadores del sector informal.

Segundo, en paralelo a esa amplia presencia de trabajadores informales hay un lectura criminalizadora presente en diversos medios de comunicación sobre las ventas ambulantes, que hace caer sobre ellos la sospecha, ante la “*dudosa procedencia*” de las mercancías que venden (Barquero, 23 de Julio del 2014).

Partiendo de ese escenario, el abordaje que acá se plantea tiene que ver con algunas rupturas en la forma de leer el fenómeno, pues los aportes dan elementos para un replanteamiento, para una re-lectura del fenómeno. Por lo tanto, se busca construir la perspectiva y la vivencia de los denominados vendedores ambulantes, “*dar voz, a los sin voz*”. El aporte va referido a presentar una lectura del trabajo informal desde los sujetos y la manera en la que entienden sus relaciones y el espacio en el que se mueven.

En la reflexión se reconstruyen las perspectivas y vivencias de las personas que se dedican a la venta de celulares en el distrito La Merced, del cantón central de San José. El trabajo se centra en recolectar las vivencias y concepciones que tienen sobre su actividad laboral, buscando responder a

tres interrogantes; ¿Cuál es la explicación que dan para su inserción en las ventas ambulantes? ¿Cuál es su percepción sobre las dinámicas de relación con los diversos actores con los que comparten el espacio urbano josefino? ¿Cómo construyen su relación con el espacio, por qué están en esa zona en específico?

## **Sobre la informalidad, más allá de los factores económicos**

La discusión que se desarrolla en el presente trabajo está orientada por dos posicionamientos conceptuales diferenciados:

- El primero, es la reivindicación de la configuración heterárquica de la realidad (Kontopoulos, 2006), desde la que se propone leer la informalidad como producto de diversos niveles, en el que tienen relevancia, en igual medida, los elementos estructurales y las prácticas de subjetivación de los actores.
- El segundo está ligado, de forma directa, al debate sobre el proceso de informalización, en el que se proponen e identifican la diversidad de factores que entran en juego en la configuración de la informalidad.

Con ese vínculo conceptual se busca dar contenido a la propuesta para leer las ventas ambulantes de celulares en San José, es decir, identificar condiciones complementarias que permitan presentar una lectura diferenciada de éstas.

## **La concepción heterárquica de las ventas informales**

Asumir la concepción heterárquica de la realidad, implica, como lo plantea Castro (2007), entender que:

la vida social es vista como compuesta de diferentes cadenas de poder, que funcionan con lógicas distintas y que se hallan tan sólo parcialmente interconectadas. Entre los diferentes regímenes de poder existen disyunciones, inconmensurabilidades y asimetrías, de modo que no es posible hablar aquí de una determinación “en última instancia” por parte de los regímenes más globales (pp. 166-167).

La clave para entender la vinculación de factores viene dada por la concepción de diversos niveles, pues para la generación de un fenómeno se interrelacionan aspectos disimiles, que tienen cuotas de influencia multidireccionales, por lo tanto, es una lectura que permite pensar la realidad desde su complejidad.

En la concepción heterárquica de la realidad se propone considerar niveles diferenciados para la explicación o comprensión de los fenómenos, esto implica ampliar el foco de atención en el abordaje de la informalidad laboral, proponiendo la necesidad de una explicación que sume la voz del sujeto, pues la reflexión sobre ésta, por varios años, ha centrado su mirada en los aspectos de corte económico y político, es decir, los condicionantes estructurales (Bustamante, 2012).

Es importante retomar que la perspectiva heterárquica implica una reflexión sobre el poder, pues la forma en la que se configura la realidad, en la acción y presencia de actores, implica formas de poder y resistencia (Castro, 2007). Este posicionamiento permite explicar la relación tensional que está presente en la reflexión de las ventas ambulantes.

En la línea trazada con esta concepción, el accionar de los vendedores se explica como resultado de procesos estructurales y de subjetivación, que establecen otras formas de estar y presentarse en la realidad josefina. Así abordada, la informalidad, adquiere sentido el posicionamiento de los sujetos (sus percepciones) y la manera en la que explican su accionar, a la vez que posibilita plantear que la sumatoria de sus voces permite establecer una lectura heterárquica del problema.

Como se puede ver en el párrafo anterior, esta propuesta va más allá de los elementos conceptuales y teóricos, pues implica una perspectiva metodológica de acercamiento a las ventas informales, es decir, da la posibilidad de proponer una lectura desde los vendedores y las formas en la que estos entienden su accionar.

## **Las ventas ambulantes en clave de proceso de informalización**

La concepción heterárquica de la realidad permite enmarcar el proceso de informalización en el ámbito laboral<sup>1</sup>, proponiéndolo como el resultado

<sup>1</sup> Esta precisión del ámbito laboral reviste una gran importancia, pues como bien exponen Alba y Lesemann (2012), la discusión sobre la informalidad puede tener lugar en diversos

de relaciones entre factores diversos. Permite posicionar la configuración situacional de la informalidad y su definición como el resultado de un contexto inmediato (estructural y subjetivo), en el que entran en juego elementos de carácter cultural (Zamudio, 2012), político (Bustamante, 2012), legal (Durán, 2013b), espacial (lo urbano y la ciudad) (Durán, 2013a) y étnico (Molina y Díaz, 2006).

Para establecer las condiciones de influencia diversas que se hacen presentes en el proceso de la informalidad, se retoma la diferenciación en dos niveles que propone Slavnic (2009); el de la informalización desde arriba y desde abajo: el primero, está asociado a las causas que devienen del accionar de las empresas y el Estado, y la segunda ligada a los actores y las características compartidas que estos poseen o representan.

Es desde estos dos ámbitos de influencia que se reflexionan las ventas ambulantes; como un proceso que es producto de diversidad de situaciones, en el que no hay un factor último que determine. Por lo anterior, condiciones de carácter económico, político y cultural, así como características de vulnerabilidad, educación, género y socialización pueden explicar la presencia de una persona y su inserción en esa actividad.

Esta lectura permite asociar el accionar de los sujetos y las estrategias a situaciones muy disímiles, como lo exponen los mismos vendedores, es decir, da cuenta de la complejidad en la configuración del fenómeno de las ventas ambulantes de celulares en San José.

## **Implicaciones metodológicas de una mirada interna y vivencial de las ventas ambulantes**

La construcción de un abordaje consecuente con los objetivos o aspectos a abarcar, lleva de forma necesaria a la problematización, es decir, a la discusión sobre el enfoque desde el cual se va situar esta reflexión.

La investigación se cimenta en el enfoque cualitativo, que Alpizar (2013) define oportunamente como:

la investigación cualitativa hace referencia básicamente al estudio de lo que la gente dice y la forma en que la gente se comporta. Ahora sabemos que lo primero

espacios y fenómenos en la realidad, es decir, cruza transversalmente muchos fenómenos de la realidad.

no es un decir inocente y mucho menos individual, sino significados producto de relaciones sociales de poder, construcciones discursivas en circulación, formación, destrucción y reconstrucción en cada intercambio social [...] (p. 12).

Se busca el rescate del rol de la subjetividad, de la palabra de los actores y la importancia que ésta tiene en el reflejo y configuración de la realidad. Como se indicó anteriormente, el sentido central de la propuesta de abordaje está en “*dar voz a los sin voz*”, rescatar la percepción de los propios actores sobre su realidad, y la manera en la que construyen las relaciones con los otros y el espacio en el que se desenvuelven. Con la finalidad de obtener la información se desarrolló una estrategia metodológica adaptada a las condiciones de la población de vendedores ambulantes, según se expone en los siguientes puntos.

La escogencia de la población se justifica en la condición diferenciada que presentan en el amplio espectro de las ventas ambulantes, pues su presencia y su actividad específica (la venta de celulares), representa un constante señalamiento y conflicto con otros actores, como los que conforman los medios de comunicación y las instituciones públicas encargadas de regular su actividad (la Fuerza Pública, Policía Municipal y el Organismo de Investigación Judicial), lo anterior se puede visualizar en Barquero (23 de Julio del 2014) y Cruz (23 de julio 2014). La situación anterior enmarca la indagación en un espacio geográfico concreto, el que escogen los vendedores ambulantes para desarrollar su actividad.

La recolección de la información se realizó el jueves 31 de agosto del 2014, en un horario de 5:00 de la tarde a 8:00 pm. La escogencia tuvo un sentido estratégico, pues al partir de una serie de observaciones previas se definió hacerlo un día de pago (o al menos cercano a una fecha de pago)<sup>2</sup>, y en un horario en el que la presencia de vendedores ambulantes aumenta. Por todo lo anterior se definió que ese momento daba las mejores condiciones, en términos de la cantidad de posibles informantes.

La información que se presenta en el documento proviene de un total de 6 entrevistas realizadas en los espacios de trabajo de estos vendedores, así como de algunas observaciones en momentos previos a la aplicación de las entrevistas (en los meses de abril, mayo y junio del 2014).

<sup>2</sup> La frase: “fecha de pago” hace referencia a los días en los que se suelen depositar los salarios en el sector público y privado, que usualmente son los días 15 y 30 de cada mes.

La información empleada en el artículo provino del uso de tres técnicas de recolección de información, las cuales se presentan y detallan a continuación:

- Las entrevistas se efectuaron mediante la técnica de la guía semi-estructurada, la cual consiste en la definición de una serie de interrogantes que tienen el lugar de guías para la conversación con los(as) informantes. Es una técnica de investigación más versátil y está orientada en dar voz y espacio para que el(la) informante vaya orientando la conversación en función de los aspectos que le son propios.

La técnica de entrevista con guía semi-estructurada se plantea en contraposición a las guías estructuradas, que asumen el papel central en la recolección de la información, pues son instrumentos que pre-articulan los elementos, las relaciones y la forma de entendimiento del problema de estudio, demarcando el espacio sobre el cual se va a abordar y observar el fenómeno.

- La observación, otra de las técnicas, estuvo centrada en establecer las dinámicas de acción de los(as) vendedores ambulantes, observando las prácticas habituales, demarcación y usos del espacio, con la finalidad de utilizarlas como un insumo de investigación y para sortear las limitaciones del contacto, buscando el espacio y la forma idónea para establecerlo.
- La técnica de la fotografía, estuvo mediada y condicionada por la poca disposición de algunos de los(as) vendedores(as) a ser fotografiados, pues no fue sencillo sortear la carga de sospecha que despierta toda persona ajena a la dinámica habitual. Lo anterior por los antecedentes de persecución y conflicto que en algunos momentos ha habido con la Fuerza Pública, la Policía Municipal, el Organismo de Investigación Judicial (OIJ) y algunos medios de comunicación.

El recurso fotográfico, permitió ilustrar la presencia en ambos espacios, y la forma en la que se presentan a los clientes.



## Resultados

### *Construyendo los contornos: el perfil del vendedor ambulante*

En este apartado se exponen los elementos que cualifican a los vendedores ambulantes entrevistados, haciendo hincapié en lo que ellos(a) hicieron explícito en la entrevista.

La información general de los(a) entrevistados(a) se establece en el cuadro 1.

**Cuadro 1. Caracterización de las personas entrevistadas**

Información de las personas entrevistadas								
Nombre *	Sexo	Edad	Nacionalidad	Años de vivir en el país	Nivel educativo	Estado civil	Personas dependientes	Años vendedor Ambulante
Alberto	Masculino	42	Nicaragüense	2 años	Sexto	Casado	5	2 años
Esteban	Masculino	27	Nicaragüense	15 años	Octavo	Unión Libre	5	3 años
Gabriel	Masculino	29	Nicaragüense	27 años	Sexto	Unión Libre	5	12 años
Rosa	Femenino	35	Nicaragüense	22 años	Séptimo	Unión Libre	4	12 años
Andrés	Masculino	34	Nicaragüense	22 años	Quinto	Unión Libre	6	8 años
Gustavo	Masculino	37	Nicaragüense	23 años	Cuarto	Unión Libre	6	20 años

**Fuente:** Elaboración propia con los datos de la entrevistas realizadas.

En su totalidad los vendedores ambulantes que participaron de las entrevistas eran de origen nicaragüense (cuadro 1). Según explican ellos(a) es la procedencia de la mayoría de las personas que se dedican a la venta de celulares y accesorios en la zona de San José, pero como nos comentó Andrés (31 de agosto 2014) “[...] *no sólo nicaragüenses andamos aquí, aquí hay de todo tipo, colombiano, tico, nicaragüense, ecuatoriano, de todo anda aquí, en este refuego, pulseándola*”. (p.5). Lo que permite visualizar que es una importante salida laboral para diversidad de personas, que por disímiles razones ven en esta actividad una forma de agenciar los ingresos del día a día.

\* Todos los nombres que aparecen en el trabajo son pseudónimos, pues no dar sus nombres reales fue uno de los acuerdos en cada una de las entrevistas.

Es relevante señalar que la mayoría de ellos migraron al país a una edad temprana, vinieron en compañía de sus familias. La única excepción es el caso de Alberto, que se vino a los 40 años para Costa Rica.

Otro aspecto a destacar es que en todos los casos las ventas ambulantes son la principal fuente de ingresos del hogar. Es el trabajo del que dependen varias personas; las parejas y los hijos, y en algunos casos hasta los nietos.

La mayoría de ellos son personas de entre 30 y 40 años de edad, en pleno desarrollo de la denominada “edad productiva”, en la que socialmente se dice que se poseen todas las condiciones cognitivas y físicas para desarrollar cualquier actividad laboral.

Otra condición regular en todos es que son personas con un nivel bajo de instrucción escolar, con un promedio de seis años de educación.

Esa caracterización inicial de las personas dedicadas a las ventas ambulantes da una impresión general de sus condiciones de vida, permitiendo ir ubicándolos en el sistema social de relaciones, en el que participan de una estructura social que propicia condiciones desiguales para sus miembros, las cuales se recrudecen conforme se cumple más criterios dentro de ese espectro de cualidades de la desigualdad (Adelantado y Noguera, 1999). Es decir, está serie de variables (edad, educación, sexo, nacionalidad, etc.), entran en juego en la configuración heterárquica de la realidad.

## **Condiciones del sujeto ambulante: configuración de la informalidad**

En tanto se parte del hecho de que las ventas ambulantes son una labor catalogada como una manifestación del trabajo o economía informal, es imperioso posicionar las condiciones de emergencia en esa informalidad, es decir, lo que explica por qué los sujetos se dedican a ese tipo de actividades.

La discusión en torno al por qué las personas buscan alternativas laborales de trabajo informal está dominada por una explicación estructural (y comúnmente aceptada), que plantea que es un problema causado por el excedente de mano de obra de las economías, en tanto no hay capacidad de abastecer la demanda de trabajo (Tokman, 1987, De Soto, Ghersi y Ghibellini, 1986). Frente a esa explicación, la presente reflexión se acerca a las discusiones que abordan el fenómeno en clave del proceso de informalización (Slavnic, 2009; Alba y Lesemann, 2012), en tanto se busca contemplar las diversidad de factores que se conjugan en la creación de las condiciones de la informalidad. Proponiendo

argumentos a la polifonía de concepciones sobre este fenómeno, dando cuenta de otros elementos y de otras condiciones que median el hecho de que se dediquen a esa actividad laboral.

Las personas entrevistadas se ven a sí mismas como comerciantes. Según plantean se dedican a la comercialización de diversos productos en las calles de San José, como Alberto (31 de agosto 2014) que dijo: *“me dedico al comercio, a vender celulares, cualquier cosa, vendo relojes. Ahí ando caminando y vendiendo en los alrededores”*. (p.2).

Ellos en un momento inicial no se autodenominan como vendedores ambulantes, es hasta ya avanzada la entrevista que se incluyen dentro de ese grupo de trabajadores. Esto se relaciona con el sentido que las diversas denominaciones tienen, como imágenes sociales diferenciadas, pues la ventas ambulantes están ligadas de forma directa a la informalidad, mientras el comercio, como clasificación más amplia, incluye actividades formales e informales, lo que permite eludir la estigmatización inicial que la otra concepción implica.

**Figura 1**  
**Comerciantes de teléfonos celulares**



**Fuente:** Fotografía propia, tomada en el mes de julio 2014.

Las razones que dan para explicar el por qué se dedican a esta actividad vienen dadas por diversidad de circunstancias, lo que complejiza la explicación estructural; indican que ellos están ahí principalmente por ser personas que se ven excluidas de los trabajos formales, es decir, que no lograron insertarse (o reinsertarse) en el mercado laboral. Lo cual si bien en algunos casos es cierto, pues explica algunas de las situaciones, no se aplica a todos los casos, por lo que se hace necesario ampliar la mirada y empezar a fijarse en el cúmulo de situaciones y condicionantes que la realidad puede ofrecer para que una persona se dedique a una actividad en concreto. Es decir, leer el fenómeno en clave de procesos de informalización, identificando como las diversas condiciones y situaciones que atraviesan a los sujetos, y que permiten explicar su presencia y accionar.

En este punto toma sentido la denominada concepción heterárquica de estructura de la realidad (Castro, 2007), pues los elementos configuradores del fenómeno vienen dados por diversos ámbitos de acción, los determinantes estructurales se acompañan de otros más específicos, incluso subjetivos de las vivencias de los actores.

Un ejemplo de lo anterior es que esta actividad también se hereda, es un oficio que se aprende del padre o la madre, pues en el caso de Gabriel (31 de agosto 2014) la explicación que brinda se centra la madre, como dice: *“por mi mamá, que ella cuando estuvo aquí me traía muy pequeñito, y de muy pequeñito ella me fue enseñando lo que es la calle, como ganarse el sustento de cada día”*. (p.1). Lo mismo expresa Esteban (31 de agosto 2014) cuando dice: *“mi mamá anduvo vendiendo ropa, medias, todas esas varas.. ropa interior, todo en las provincias. En todas las provincias ella anduvo trabajando, vendiendo, toes diay, obvio que uno trae esa vara en la sangre”*. (p.1)

Otro de los casos ilustrativos, esa configuración heterárquica, es el Rosa (31 de agosto 2014), pues dice que ella se dedica a las ventas ambulantes por dos razones:

[Primero] porque, digamos, este, como le dijera es más rápido la plata. En la calle se vende de todo, como dicen y es más rápido. [Segundo] el motivo porque, este digamos, no tenía quién me cuidara a los niños. Y ahora se tiene que pagar un montón para que le cuiden los chiquitos”. (p.1)

La situación de Rosa, está articulada a la necesidad de tener dinero de forma inmediata, es decir, para el gasto diario; a ella le parece que es algo

que facilita su vida, pues tiene ingresos todos los días. Indica que para ella ganar por semana o en períodos de tiempo más prolongados dificulta la tarea de administrar el dinero. El otro elemento es que esta actividad de comercio le da la posibilidad de poder cuidar ella misma a sus hijos, algo que para trabajar en bares (como lo hacía), le sale muy caro. Estas situaciones se identifican en lo que se denomina como informalización desde abajo (Slavic, 2009).

Las otras razones están referidas a la imposibilidad de conseguir un “trabajo formal” o a la difícil situación económica que enfrenta el país y el mundo, casos cercanos a la concepción tradicional. Para ilustrar estas explicaciones en las vivencias de los vendedores ambulantes se puede tomar el relato de Andrés (31 de agosto 2014), cuando expresa: “*y diay, la primera razón es porque sinceramente la economía en el país está muy dura, y diay, para no ir a hacer otras cosas, mejor prefiero venir a vender aquí a la calle y trabajar honestamente*”. (p. 2), así como también el caso de Gabriel (31 de agosto 2014) que dice que se dedica a esta actividad:

Por la necesidad que tengo de llevar comida a mis hijos, sustento a mis hijos, porque aquí donde me ve yo tengo licencia de carro y cédula, a mi no me dan trabajo en ningún lugar porque está muy difícil la situación, entonces la única forma de poder llevar comida a mi hogar es trabajando en la calle que puede que uno se gane un poquito de plata para llevarle comida a la casa. (p.1)

En las vivencias de Andrés y Gabriel se identifica la construcción de la informalización desde arriba (Slavic, 2009), en tanto son condiciones estructurales que determinan cursos de acción de los sujetos.

En esas manifestaciones podemos ver que las condiciones que determinan que una persona se vaya a “[...] *pulsearla a la calle*” (Andrés, 31 de agosto 2014, p. 1), son diversas, y toman sentido en espacios distintos de la realidad. Podemos ubicar ahí elementos estructurales, como es la economía constreñida, así también elementos de socialización (familiares) y decisiones personales, de abandonar el “trabajo formal” para dedicarse a algo que le de libertad y tiempo para cuidar a los hijos.

Otro de los atractivos del trabajo informal tiene que ver con la posibilidad de obtener mejores ingresos, pues como dice Andrés (31 de agosto 2014):

pensar trabajar así, para alguien en una empresa, en una tienda.. Sinceramente, diay, vas a trabajar a una tienda, lo que te pagan son 10.000 al día, de 8 de la

mañana a 7 de la noche, estar esclavizado, te piden segundo año del colegio. Bueno un montón de requisitos que cuando vos vas, el seguro al día, esto y esto, diay, venís gastando como unos 50.000 pesos, con esos 50.000 pesos yo vengo aquí, me compro tres teléfonos me pongo a venderlos y me llevo 100.000 a mi casa. (pp. 2-3)

El señalamiento muestra un cuestionamiento a las condiciones propias del mercado laboral, pues no posibilita los ingresos requeridos para afrontar los gastos, además, las garantías laborales son leídas como una carga a los ingresos. Esta valoración cuestiona el mercado de trabajo, identificando que éste y las condiciones que brinda, son un factor que contribuye a la informalización.

Además, dentro de los riesgos que pueden significar las ventas ambulantes (sobre los cuales se amplía en los siguientes puntos), ellos visualizan libertades y oportunidades de generarse mejores condiciones de vida.

En los relatos se puede leer la configuración heterárquica de la realidad, se identifica en situaciones disimiles el proceso de informalización (desde arriba y desde abajo), que hacen que una persona se convierta en vendedor ambulante.

## **Los ambulantes y su relación con los actores de la “formalidad”**

En el ejercicio de la actividad de las ventas ambulantes pesa una condición de ilegalidad, que genera aún un mayor conflicto en la interacción y el desarrollo de las labores. Es así como la misma ocupación del espacio significa una disputa constante. Es un espacio, que si bien lo tienen apropiado en términos simbólicos (como espacio de trabajo), la materialización de esa ocupación se ve dificultada y constantemente disociada por la presencia de los denominados agentes del orden, con los cuales hay una interacción vacilante. Esto permite identificar la relación tensional de la perspectiva heterárquica de la realidad (Castro, 2007), en la que las dinámicas propias de la informalidad son creadas y recreadas por diversos niveles en el accionar de los actores, pasando formas de poder y resistencia.

En la entrevista realizada a Andrés (31 de agosto 2014) queda bien retratada la consciencia que ellos tienen sobre la existencia de una normativa que prohíbe esa actividad, pues dice: “[...] *aunque la policía le decomisa a uno, pero diay, hay que jugársela porque sinceramente es una ley que hay en*

*este país que las ventas ambulantes es prohibido [...]”* (p.2). La condición de informalidad en esta perspectiva pasa a ser, un producto de la normativa y las estrategias que las personas deben desarrollar para “*jugársela*”.

Cuando se dice acá que la interacción y la relación con la fuerza pública, la policía municipal y el OIJ es vacilante, se está rescatando la periodización que presentaron las personas entrevistadas, pues ellos definen de forma explícita dos momentos, uno de fuerte represión (anterior) y uno de una calma y buena relación (actual).

En lo que respecta al primero, es el momento de mayor efervescencia y conflicto, pues iniciaron con medidas represivas para eliminar ese tipo de actividades en las zonas donde se realizaban, como recuerda Alberto (31 de agosto 2014) refiriéndose a la relación con la “*paca*”: “[...] *hubo un tiempo que Dios guarde, que estuviéramos así, como estamos aquí, ya hubieran venido a pedirnos documentos, esto y lo otro*” (p.2). Esta realidad diferenciada es propiciada por una directriz político-institucional que marca la pauta de lo que la “*paca*” hace, o no, frente a la presencia de vendedores, es decir, la condición de informalidad atraviesa momentos diferenciados (en este caso de rigidez e intolerancia), según se construya la relación entre los actores.

En lo que respecta al segundo momento, es un período en el que la relación entre los agentes de la fuerza pública y ellos (los vendedores) entra en un trato más comunicativo y menos represivo, esto se refleja en la situación que explica Alberto (31 de agosto 2014):

ya cuando la paca está que no quiere ver a nadie, entonces ellos nos dicen: “muchachos el jefe dice que no quiere ver a nadie, piérdanse” entonces nosotros nos perdemos, ahí los dejamos para no causarle problemas a ellos, ya que ellos se portan tranquilos con nosotros les hacemos caso”. (pp. 4-5).

Esa situación ilustra una relación mediada por el diálogo, en la que ellos se comunican para ambos cumplir con su trabajo. Lo anterior no es el reflejo de todos los policías, ya que en la perspectiva de algunos de los vendedores ellos siguen desarrollando esas prácticas de decomiso, amenazas y discriminación. Esto perceptible en la valoración que hace Andrés (31 de agosto 2014):

Con la fuerza pública sí porque ellos ahora andan sinceramente como perros encima de uno, cuando lo ven a uno, se le tiran encima, aunque uno no esté

vendiendo, ellos le dicen: “¿qué anda en ese salveque?”, ya lo registran a uno, lo quieren deschingar en la calle, que uno hasta los pantalones quiere que se baje, a ver a dónde uno se mete los teléfonos, diay, ya me han decomisado a mí varias veces la fuerza pública. (p. 3)

En general, al ver las formas de ejercicio del poder, en el “control” de las personas dedicadas a la actividad de las ventas ambulantes, recuerdan ese ejercicio complejo y heterárquico de reproducción de la política, como accionar del poder que tiene su representación en lo micro y lo macro, pues acá se reproducen diversas dinámicas de coacción y estas además pasan por las personas: su color de piel, su procedencia, su actividad y su condición de clase (Castro, 2007).

La manifestación de las formas y el ejercicio heterárquico del poder se puede visualizar en la relación que los vendedores ambulantes señalan, en la que se deja ver la reproducción de formas de discriminación en el trato de los agentes policiales, pues ellos manifiestan que los policías tienen un trato racista y xenofóbico con los vendedores ambulantes, como lo expresó Gustavo (31 de agosto 2014):

pero usted sabe que como extranjero lo tratan mal, que se vaya para su país, que usted no tiene que estar haciendo nada, que ellos son la ley. Y ya te decomisan a veces, y entonces te agarran y te decomisan y te llevan hasta detenido y eso es todo, eso hacen ellos. Pero a veces te tratan mal con palabras groseras. [¿Qué cosas le dicen?] Que uno es un jueputa nica, usted dice que usted difidente lo que usted come, porque lo que usted vende son teléfonos, yo lo que vendo son teléfonos nuevos, con su cajita todo así lo que uno compra, usted me entiende, pero usted sabe como esto es comercio, y entonces te empiezan a decir que te los van a quitar, que si no le gusta que haga otro trabajo, que aquí, que allá, empieza como una inconsciencia de ellos, como una anomalía, como una inseguridad de ellos contra uno, porque lo ven vendiendo, me entiende”. (p. 2)

Esa relación convulsa y conflictiva con los agentes de la policía, es asumida con una condición normal, es decir reifican, esa forma de interacción como algo natural, que así es, porque así siempre ha sido, para ellos simplemente es uno de los riesgos que forman parte del trabajo, como mencionó Esteban (31 de agosto 2014): “*Sí, ya uno trabaja propio, no tiene patrón, no tiene a nadie que le diga nada, simplemente hay que corretearse de la Muni, de los policías, eso es todo*”. (p. 1)



La relación tensional entre los actores del “orden” y los vendedores ambulantes es un resultado del accionar justificado en diversos niveles, de ese modo, la legislación, los representantes de la institucionalidad pública (policías, municipales y OIJ), los comerciantes, los compradores y los vendedores (y lo que ellos significan), dan como resultado los momentos, ya sean tensionales o más permisivos, a los que se enfrentan en el desarrollo de su actividad laboral, las ventas ambulantes de celulares.

### **Formas de accionar y estrategias de sobrevivencia**

Frente al escenario de ilegalidad y represión los comerciantes ambulantes idean nuevas formas de accionar que les permitan realizar el trabajo, pues esa conflictividad en momentos de agitación les trae grandes limitaciones para generarse los ingresos diarios.

Dentro de las maneras de respuesta dadas por los vendedores encontramos tres específicas, que son: la organización, modificación de las formas de negociación con los clientes y cambios del espacio de venta (búsqueda de otros lugares donde no se les esté acostumbrado a ver).

La primera estrategia que encontramos es la organización, que consiste en comunicarse entre ellos cuando vienen policías municipales para, de forma general, evitar que les decomisen las mercaderías. Este accionar se materializa en diversas formas de aviso y comunicación como son: mensajes de texto, llamadas, los gritos y los silbidos, son formas que les sirven para hacer saber a los demás vendedores que se avecina un oficial, para que puedan recoger los productos y caminar. Así lo hace saber Gabriel (31 de agosto 2014) cuando aclara: *“Entre nosotros nos avisamos quién viene y quién no viene, si no hay uno en la esquina está otro más arriba, y ahí viene silvando y es ahí donde uno se cuida para que no le quiten la mercadería”*. (p. 3)

La segunda iniciativa se materializa en las nuevas técnicas de venta, como lo comenta Alberto (31 de agosto 2014):

Aquí se trabaja así, por decir de esta manera, nosotros agarramos a un cliente ahí en la esquina y vamos a la soda, lo voy a invitar a una gaseosa y si le gusta hacer el negocio, pues lo hacemos y si no pues vaya con Dios. (p. 3)

Alberto dice que esta iniciativa de buscar algún otro lugar para negociar como una soda o un parque, les ayuda a que los policías los aborden menos, son formas de rehuir al control general que tiene la fuerza pública, que están en cada cuadra de la zona.

La tercera vía de sobrevivencia es la búsqueda de nuevos espacios, ir a vender a otros lugares donde las denominadas fuerzas del orden no están acostumbrados a verlos, esta se suele implementar cuando la relación con los oficiales de seguridad está tensa, como menciona Alberto (31 de agosto 2014):

nos íbamos, no permanecíamos aquí, como aquí no se vendía, ya no nos dejaban vender nos íbamos por decir a Limón, a Guanacaste, a Turrialba, a Puriscal, Grecia, Naranjo, a los departamentos a andar vendiendo, así casiado como le llaman. (p. 3)

Cada una de estas iniciativas están ligadas a la mayor represión que en algunos momentos han tomado las acciones policiales, son salidas que se idean para poder sobrevivir y seguirse gestionando los ingresos necesarios para sus hogares. Pero también representan las formas de resistencia de ellos frente al control, es decir, los sujetos se idean nuevas formas de seguir ejerciendo su trabajo y esto reconfigura la actividad de la venta ambulante, la transforma, la amplía y la hace más compleja.

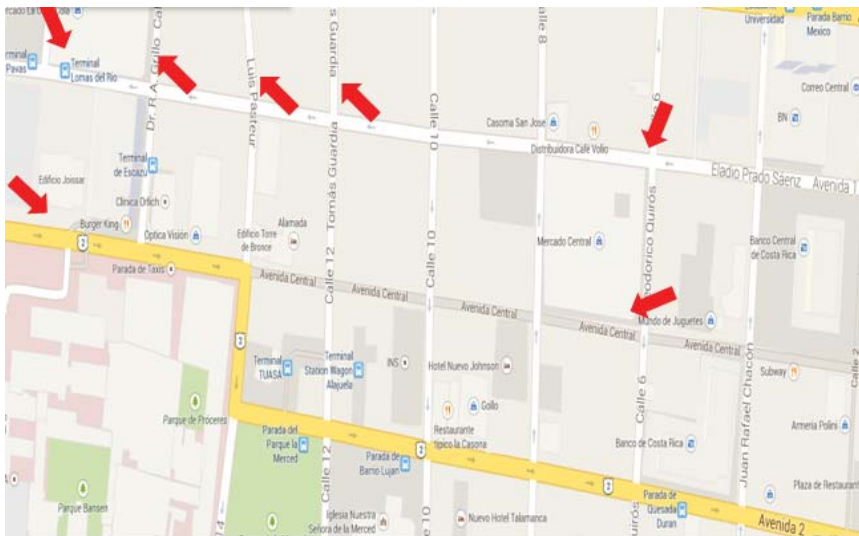
Con lo anterior se deja ver que las relaciones dentro de los diversos niveles, no sólo producen o reproducen los procesos de informalidad, sino que explican sus transformaciones, esa tensionalidad de la vivencia de la informalidad hace proliferar otras formas de manifestación y acción.

## **El espacio de ambulantes: El refugio**

El espacio entendido como una construcción de lo social se presenta como un nodo articulador de realidades, parte inseparable de los fenómenos sociales que en él se desarrollan. Las personas lo crean y recrean con su accionar, dan o reasignan sentidos a cada esquina, es por este posicionamiento que se reflexiona sobre la construcción del espacio de ambulancia, del lugar para los intercambios comerciales de la informalidad.

En sentido general el espacio de acción de los comerciantes ambulantes de celulares está bien definido y se va transformando conforme pasa el día, en la figura 2, se aprecia las zonas en las que estos se ubican.

**Figura 2**  
**Zonas “calientes” para las ventas de celulares**

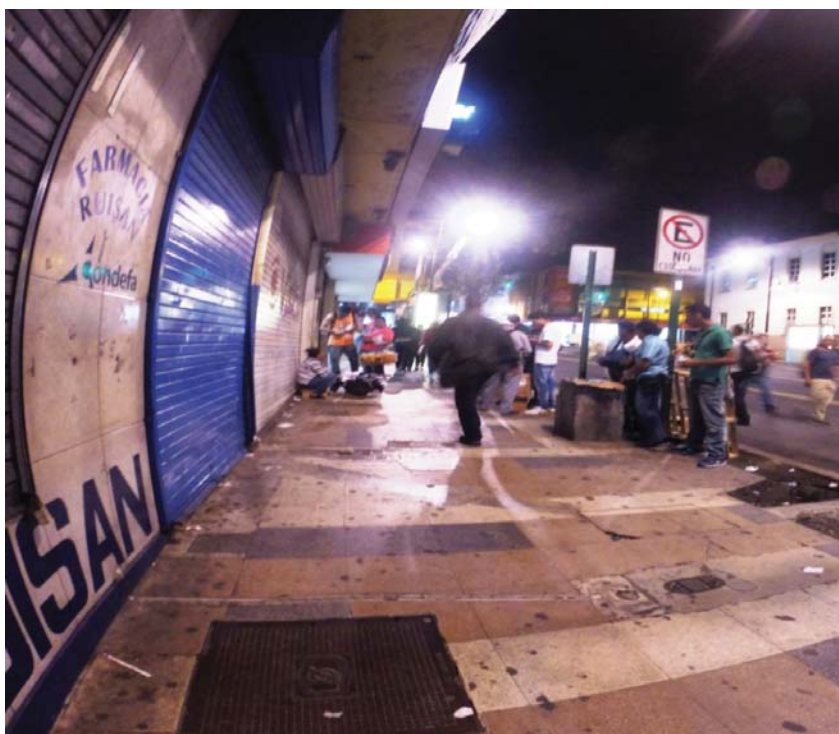


**Fuente:** Elaboración propia, con recursos del motor de búsqueda Google Maps.

Como se identifica en la imagen (Figura 2), las ventas de este tipo de productos tienen una ubicación y localización específica en la geografía de lo urbano. La “zona 1” es un lugar donde se ubican gran parte del día, aunque se observó que la presencia se reduce después de las 6:00pm. En la “zona 2” sucede lo contrario, es un punto que se ocupa cuando la tarde va avanzado, hay un traslado a esa zona a las 6:00 pm, es un lugar bastante concurrido por los vendedores.

Al abordar el tema del espacio, hay dos visiones distintas que se complementan y permiten explicar por qué son estas las zonas en las que ellos escogen trabajar, es decir, que crean y recrean espacios para la ambulancia.

**Figura 3**  
**Vendedores en la zona 2**



**Fuente:** Fotografía propia, tomada en Agosto del 2014.

La primera concepción apela al sentido racional, ésta se puede ubicar en el relato de Esteban (31 de agosto 2014):

di aquí es la calle que más gente se mueve, que más gente transita, la que más gente ve, si usted ve las tiendas hay movimiento todos los días, entonces es una lógica me entiende, uno busca ahí el beneficio de uno. (p.3)

El actor establece que la ubicación está relacionada a la cantidad de paradas de buses, lo que la hace una de las zonas con mayor tránsito de personas en San José, por lo que ellos, apropiándose de esas condiciones, ven que ahí es un buen lugar para vender los productos.

La otra lectura, es la que establece que esa zona tiene un sentido histórico para la actividad de las ventas ambulantes, como dice Andrés (31 de agosto 2014):

esto es una tradición, qué te puedo decir, que se ha venido desde hace más de 60 años con el refuego, se creó hace más de 60 años, que todavía hay personas que andan ahí con bordones que fundaron el famoso refuego”. (pp. 3-4).

En la afirmación de Andrés se denota una consciencia del por qué ellos trabajan esas zonas, indicando que históricamente se le ha asignado un sentido para la actividad de las ventas ambulantes, que hace que sea un punto de referencia para quienes buscan el producto que ellos ofrecen, o para quienes empiezan a desempeñarse en la actividad. Esa aseveración apoya con más elementos la explicación del por qué ese lugar, más allá de las paradas y el tránsito de personas, situaciones que también son comunes para otras zonas de la capital.

Es importante señalar que el espacio no es un objeto solamente tomado u ocupado, la aproximación que los vendedores hacen, determinan significados y cambio, más allá de vender ahí el espacio es transformado, y toma un sentido histórico, pues como lo plantea Durán (2013):

el espacio público es dinámico, se produce y edifica no solo desde la normatividad del Estado y el diseño de urbanistas, sino también desde las vivencias cotidianas y los modos que tiene el viandante común de practicarlo y observarlo. Es histórico, sedimenta grandes procesos diacrónicos. (p 28).

Esta lectura del espacio se constata en los orígenes del Refuego, como lo podemos ver en el diálogo de Andrés (31 de agosto 2014), cuando plantea:

El refuego era [...] un mercado negro, un mercado libre, donde vos venías y vendías lo que tenías, estabas con necesidad económica, venías con un tele; te lo compraban, una cadena de oro; te lo compraban. Por eso se han fundado todas estas Compra y Venta. Los que comercian en la calle inventaron los empeños, las Compra y Venta y todo eso, de ahí nació del refuego.. nació todo eso. (p.4)

Estas líneas permiten visualizar la manera en que el espacio ha venido siendo socialmente construido por las relaciones sociales, en este caso comerciales, que hacen que años después se siga dando uso del lugar para este tipo de actividades. Puede que los productos y las personas cambien, en

una transición que es propia del desarrollo tecnológico de una sociedad, pero el sentido y los usos del espacio siguen dándose de una generación a otra.

## Conclusiones

En este apartado se exhiben las conclusiones más relevantes de la reflexión: la caracterización de los vendedores ambulantes, la explicación de por qué se dedican a la actividad, su relación con los actores que representan la formalidad, así como la significación que el espacio les presenta, es decir por qué escogen esas zonas para desarrollar su actividad.

En relación al primer punto, es importante destacar que los ambulantes por su condición y trayectoria de vida son sujetos de diversas desigualdades, por ejemplo, por su condición de migrantes, por la baja escolaridad o incluso la falta de documentación (que acredite su condición de legal en el país), lo anterior les condiciona o limita sus posibilidades de acción, y la cantidad de alternativas para agenciarse recursos.

Un aspecto de relevancia que los relatos permiten discutir es la explicación simplista, que asigna su actividad laboral informal al excedente de mano de obra, pues si bien uno de ellos argumenta que ese es su motivo, los demás esgrimen argumentos diferenciados, lo que hace necesario discutir las explicaciones estructurales y unívocas, buscando perfilar una explicación heterárquica (Kontopoulos, 2006; Castro, 2007), con diversos matices, incorporando otros elementos con influencia e impacto sobre el accionar de los sujetos, indagando con perspectiva de sobredeterminación (Althusser, 1971). Incluso resulta interesante para profundizar el análisis sobre la forma de naturalizar esos procesos sociales, la manera de reificar (Lukács, 1969) su accionar, con la frase: *“obvio que uno lo trae en la sangre”* (Esteban, 31 de agosto 2014, p.1).

En este nivel se destaca la explicación en clave del proceso de informalización, y la manera en que éste es materializado en las ventas ambulantes como un producto de factores “desde arriba” y “desde abajo” (Slavnic, 2009), es decir, de explicaciones que señalan la constricción de la economía del país, la imposibilidad de conseguir trabajo, las condiciones del mercado laboral (salarios), así como aspectos subjetivos de la vivencia individual de cada uno de ellos(a), como: ese “llevarlo en la sangre” y la posibilidad de cuidar a sus hijos.

Con el segundo punto de la interacción con los actores de la formalidad, se da cuenta de la relaciones tensionales y fluctuantes que se establecen, que hacen que la actividad laboral sea aún más vulnerable. En esa relación se deja ver ese accionar heterárquico de la represión, que si bien puede ser estructural-legal (con la aprehensión y decomiso de la mercancía), también se puede tornar personal y subjetiva, con ofensas directas por las condiciones de la persona, como su lugar de procedencia.

Como otro aspecto de la misma represión, es fundamental rescatar las formas de contraposición, de reacción y cuestionamiento, cursos de acción alternativos de permanecer y de estar. Esto es lo que se refleja en el punto de las formas de accionar y las estrategias de sobrevivencia, pues frente a la represión y el condicionamiento los vendedores buscan alternativas que transformas la misma dinámica de las ventas ambulantes.

En el tercer punto, sobre el lugar, la interrogante de la ubicación, permite identificar la tradición que pesa sobre ese espacio, pues para ellos es conocido como un lugar propio y propicio para las ventas ambulantes. Se identifica que más allá de una ubicación estratégica, dada por el tránsito de personas (posibles clientes), en el refugio media también un uso histórico del espacio, en el que confluyen vendedores y compradores, un lugar que tiene un sentido y una importancia para el desarrollo de la actividad (la venta y la compra de celulares).

La reflexión construida desde la voz de los vendedores ambulantes permite: posicionar una visión diferenciada de su realidad, identificar la complejidad del fenómeno, y las implicaciones de las relaciones tensionales y conflictivas que ahí se desarrollan. Acometido que permite reseñar la necesidad de buscar otras formas de acercamiento, con miradas más amplias sobre las ventas ambulantes y sobre el desarrollo de los procesos de informalización.

## Referencias

Adelantado y Noguera. (1999). Reflexionando sobre las relaciones entre política social y estructura social. Revistas SAPS, Barcelona. Disponible en: <file:///C:/Users/Luis%20Diego%20So/Downloads/25552-25476-1-PB.pdf>

- Alba, F. y Lesemann, F.(coords.) (2012), *Informalidad e incertidumbre. ¿Cómo estudiar la informalidad en las metrópolis?*. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Althusser, L. (1971). *Ideología y aparatos ideológicos de Estado:(notas para una investigación)*. La oveja negra.
- Alpizar, Felipe. (2013). *Fundamentos de la investigación cualitativa*. En Abarca, et. al. *Técnicas cualitativas de investigación*. UCR. San José.
- Barquero, K. (23 de Julio del 2014). *Alertan por venta de celulares de dudosa procedencia en el centro de San José*. Noticia de CRhoy. Disponible en: <http://www.crhoy.com/alertan-por-venta-de-celulares-de-dudosa-procedencia-en-el-centro-de-san-jose/>
- Bustamante, C. (2012). *Comercio informal en la estructura económica de la Ciudad de México. Realidades y perspectivas*. Alba, F.; Lesemann, F.(coords.), *Informalidad e incertidumbre. ¿Cómo estudiar la informalidad en las metrópolis*, (73-107).
- Castro, S. (2007). *Michel Foucault y la colonialidad del poder*. Revista Tabula rasa. Disponible en: <http://www.revistatabularasa.org/numero-6/castro.pdf>
- Castro, C. (2002). *Migración nicaragüense en Costa Rica: población, empleo y necesidades básicas insatisfechas*. Proyecto “Escenarios alternativos para la reducción de la pobreza en Centroamérica: repensando la cuestión de la transferencia de recursos. FLACSO, Costa Rica
- Cortés, F. (2000). *La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina*. *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, 592-618. Disponible en: <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/publicaciones/libros/Tratadolatinoamericanodesociologiadeltabajo/Metamorfosisdelosmaginales.pdf>
- Cruz, F. (23 de julio 2014). *En el centro de San José: Policía identifica 40 vendedores de celulares sin factura y garantía en el casco central*. Noticiero Monumental. Disponible en: <http://www.monumental.co.cr/noticia/policia-identifica-40-vendedores-de-celulares-sin-factura-y-garantia-en-el-casco-central>
- De Soto, H., Gherzi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. Editorial el Barranco.
- Durán, L. (2013a). *Espacios públicos, ventas y clientelas ambulantes en San José*. Disponible en: <http://www.ub.edu/escult/Water/w-28/Espacios%20publicos%20ventas%20y%20clientelas%20ambulantes.%20%20Luis%20Duran.pdf>



- Durán, L. (2013b). Cartografías josefinas: ventas ambulantes y espacio público. EUNA.
- Galín, P. (1991). El sector informal urbano: conceptos y críticas. Nueva sociedad, 113. Disponible en: [http://nuso.org/media/articles/downloads/1994\\_1.pdf](http://nuso.org/media/articles/downloads/1994_1.pdf)
- INEC, (2015). Encuesta Continua de Empleo: El empleo informal en Costa Rica. San José, C.R. Disponible en: <http://www.inec.go.cr/A/MT/Empleo/ECE/Documentos/Publicaci%C3%B3n/C4/01.%20El%20empleo%20informal%20en%20Costa%20Rica/Otros%20Temas.pdf>
- Kontopoulos, K. (2006). The logics of social structure (Vol. 6). Cambridge University Press.
- Lukács, G. (1969). Historia y conciencia de clase: Estudio de dialéctica marxista. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana, Cuba.
- Molina, L., y Díaz, A. (2006). Vender en la calle. BELTRÁN, J., OSO, L. y RIBAS, N.(coords.) Empresariado étnico en España. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Morales, A., y Castro, C. (1999). Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica. San José, FLACSO.
- Morales, A., y Castro, C. (2002). Redes transfronterizas: sociedad, empleo y migración entre Nicaragua y Costa Rica. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Slavnic, Z. (2009). La informalización y la economía política de la reestructuración. Migración y desarrollo, (13), (5-26).
- Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, 513-536. Disponible en: [http://www.jstor.org/stable/23397333?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/23397333?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Zamudio, C. (2012) Reconsiderando la importancia del ethos informal: reproducción del tráfico al menudeo de drogas ilegales en barrios marginados de la Ciudad de México. Alba, F.; Lesemann, F.(coords.), Informalidad e incertidumbre. ¿Cómo estudiar la informalidad en las metrópolis?, (108-129).

### **Entrevistas personales**


- Alberto. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.
- Andrés. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.
- Esteban. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.
- Gabriel. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.
- Gustavo. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.

Rosa. (31 de agosto 2014), Entrevista personal. San José, Costa Rica.

Luis Diego Soto Kiewit: Académico del proyecto “Ciencia, Tecnología y Sociedad”, de la Escuela de Sociología de la Universidad Nacional de Heredia en Costa Rica. Email: [kiwit45@hotmail.com](mailto:kiwit45@hotmail.com)

# **El Mundo del Trabajo**



**Economic Stabilization, Electoral   
Democratization, and the (Virtual)  
Disappearance of Labor Strikes in Mexico<sup>1</sup>  
La estabilización económica, la  
democratización electoral y la (virtual)  
desaparición de las huelgas laborales en México  
Maintenant tu ne les vois plus: économique  
stabilisation, démocratisation électorale et la  
(quasi) disparition des grèves au Mexique**

*Kevin J. Middlebrook*

**Abstract**

Although an analysis of labor strikes can illuminate well the intersection between economic and political change, this mode of worker participation has rarely been the subject of systematic examination in the Latin American context. This article evaluates alternative explanations for variations in the frequency of strikes in Mexico between 1941 and 2012, focusing particularly on whether the virtual disappearance of strikes in federal-jurisdiction economic activities since the mid-1990s can be attributed to economic

<sup>1</sup> The author thanks Iván Besserer, Sam Kelly, and particularly Ian Ansin for their outstanding research assistance. Graciela Bensusán, Víctor Manuel Durand Ponte, Russell L. Hanson, Eduardo Zepeda Miramontes, and several anonymous reviewers made insightful comments on earlier versions of this article. All translations of Spanish-language materials are by the author.

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

stabilization, electoral democratization, or other factors. Multivariate regression results and qualitative research findings together show that effective control over inflation and accompanying shifts in labor bargaining strategies best explain the notable decline in strikes. By highlighting the broad range of factors shaping labor mobilization, the article contributes to the comparative study of labor strikes and illustrates the value of strike analysis as a research strategy.

**Key words:** strikes, strikes in Mexico, economic stabilization, electoral democratization

## Resumen

Aunque un análisis de las huelgas puede iluminar bien la interacción entre los procesos de cambio económico y político, esta forma de acción obrera pocas veces ha sido un enfoque de estudio sistemático en el contexto latinoamericano. Este artículo examina posibles explicaciones alternativas para la variación en el número de huelgas estalladas en México entre 1941 y 2012, con un enfoque especial sobre las posibles razones (estabilización económica, democratización electoral u otros factores) por la caída notable en la frecuencia de las huelgas en actividades económicas de jurisdicción federal que se observa a partir de mediados de los años 1990. Los resultados combinados de un análisis multivariado y de una investigación cualitativa muestran que fue el control de la inflación y, como consecuencia, los cambios que se dieron en las estrategias de negociación laboral los que ofrecen la mejor explicación por la notable caída en el número de huelgas. Con base en la evaluación de los múltiples factores que influyen en la movilización laboral, este artículo contribuye al análisis comparativo de las huelgas y muestra el valor del análisis de las huelgas como estrategia de investigación.

**Palabras clave:** huelgas, huelgas en México, estabilización económica, democratización electoral

## Résumé

Alors que l'analyse des mouvements de grève permet de mettre en lumière les relations entre changement économique et politique, ce mode d'action des travailleurs a rarement fait l'objet d'une étude systématique dans le

contexte latino-américain. Cet article évalue différentes explications quant aux variations dans la fréquence des grèves au Mexique entre 1941 et 2012. Une attention toute particulière sera portée à la quasi-disparition des grèves, dans les activités économiques fédérales, depuis le milieu des années 1990 afin de voir si celle-ci peut être attribuée à une stabilisation économique, une démocratisation électorale, ou à d'autres facteurs. Les résultats de la régression multivariée, couplés aux résultats de la recherche qualitative, indiquent que le contrôle efficace de l'inflation, et les changements dans les stratégies de négociation dans le monde du travail qui l'accompagnèrent, sont les plus à même d'expliquer le déclin notable des grèves. En mettant en évidence le large éventail de facteurs influençant la mobilisation des travailleurs, cet article contribue à l'étude comparative des grèves du travail et illustre l'importance de l'analyse des grèves comme stratégie de recherche.

**Mots-clés:** mouvements de grève, mouvements de grève au Mexique, stabilisation économique, démocratisation électorale

## Introduction

The strike is a key instrument that labor organizations can employ to defend workers' immediate interests and, in some instances, to promote broader political and economic change.<sup>2</sup> Winning the legal right to strike was a signal aspect of organized labor's emergence as a sociopolitical force from the late nineteenth century onwards; its suppression or restoration has consistently been a core issue in the labor policies adopted by, respectively, authoritarian and democratic regimes. In Latin America, for example, the military dictatorships that seized power in Argentina, Brazil, Chile, and Uruguay between 1964 and 1976 systematically repressed worker mobilization; regaining the right to strike was a central element in the restoration of democracy in these countries (Drake, 1996: 29-56). Waves of strikes occurred throughout Latin America during the late nineteenth and early twentieth centuries as workers organized themselves and fought for basic rights, but in subsequent decades there were great variations across the region in terms of their recourse to this form of collective action. For

<sup>2</sup> On the role of labor movements in democratic transitions, see Drake, 1996: 50-52, 104, 107-8, 135, 170-71, 185-86; Bermeo, 1997: 310-12; Collier and Mahoney, 1997; Levitsky and Mainwaring, 2006.

instance, between 1983 and 1986 there were forty-seven general strikes in Brazil in response to deteriorating economic conditions (Ibid.: table 3.8), yet there has been no general strike in Mexico since 1916.

Despite the importance of strikes, this mode of worker participation has rarely been the subject of systematic analysis in the Latin American context. There have, of course, been many studies of particular periods of labor militancy and especially important strike actions. Yet in notable contrast to recent scholarship on labor politics in Western European nations and some other countries (Robertson, 2007; Alemán, 2008; Lindvall, 2013; Hamann, Johnston, and Kelly, 2013a, 2013b), an extensive bibliographic search identified only two national-level, cross-sectional logistic regression analyses of strikes in Latin America since the mid-1990s (Middlebrook, 1995: 166-71; Picchetti, 2002). This lacuna may be partly due to problems of data availability or reliability. It might also reflect a shift over time in the main focus of Latin American labor studies, away from such “traditional” topics as the causes of worker militancy and toward such subjects as gender issues in the workplace, the operation of informal employment markets, and the impact of economic globalization on labor standards.

A focus on strikes does, however, illuminate well the intersection between political and economic change in Latin America (Kurtz, 2004: 289; Etchemendy and Collier, 2007). Since the 1980s, a number of countries have experienced dual transitions—away from different forms of authoritarian rule toward electoral democracy, and away from state-centered development models toward market-led economic strategies. These shifts have often had somewhat contradictory consequences for labor movements. Democratization has usually favored worker organizations by reducing government repression, opening new opportunities to forge broad political and social alliances, sometimes permitting the progressive reform of labor legislation, and allowing unions to exercise the right to strike. Yet economic changes such as the closure of heavily unionized state-owned enterprises, industrial restructuring in private companies, substantial growth in the informal sector, and the proliferation of subcontracting arrangements have reduced the relative size of the unionized labor force and often undercut the bargaining leverage of worker organizations.

The Mexican case embodies several of these contradictory developments. Economic transformations since the 1980s have halved the unionized share of the economically active population (EAP) and weakened many labor organizations. Government policymakers’ successful control of consumer



price inflation since 2000 may have reduced unions' incentive to strike, but inflation-adjusted minimum wages remain far below their peak in the late 1970s. On the political front, government repression of worker protests generally declined as regime liberalization advanced from the early 1990s onward. However, the partisan change denoting regime transition involved the electoral defeat of the labor-allied Institutional Revolutionary Party (Partido Revolucionario Institucional, PRI) and the rise to national power of the center-right National Action Party (Partido Acción Nacional, PAN). Despite persistent business lobbying, the PAN's control over the presidency (2000-12) did not produce any significant change in strike legislation.<sup>3</sup> Nevertheless, the PAN's victory over the PRI in 2000 did raise the prospect that major labor organizations might actively mobilize against it.

One of the ways in which Mexico departs from the regional pattern is the sharp decline in the number of labor strikes since the mid-1990s, a development that contrasts markedly with the experiences of other major Latin American countries.<sup>4</sup> This article seeks to explain why labor strikes virtually disappeared in Mexico over this period. The analysis covers the seven-decade span between 1941 and 2012 in order to identify long-term trends and thereby establish an appropriate contextual basis on which to determine whether government success in controlling inflation, electoral democratization (including a change in partisan control over the presidency), or other factors had a significant impact on the frequency of strikes. The conclusions are based on both multivariate regression analyses of strike notices and strikes and a qualitative assessment of such factors as changes in labor movement leadership, organizational unity, and bargaining strategy.

<sup>3</sup> The labor law reform adopted in November 2012 did not alter provisions regarding strikes (Bensusán and Middlebrook, 2013: 121).

<sup>4</sup> Data on labor strikes in Latin America over the 1996-2013 period are available from the International Labor Organization ([www.ilo.org/ilostat](http://www.ilo.org/ilostat), "Strikes and Lockouts by Economic Activity," consulted on September 2 and December 17, 2014), but they are quite incomplete for countries such as Argentina (where strikes generally increased over the 2006-13 period) and Colombia (where there was minimal strike activity between 2002 and 2008). The number of strikes was comparatively high in Brazil between 1996 (1,258) and 2000 (525), then declined, and slowly rose again after 2008 (reaching 873 strikes in 2012). There was no consistent pattern in Chile, where the number of strikes over the 1996-2013 period peaked in 2013 (201). Nor was there a consistent pattern in Peru, where strike numbers were generally low (although the incidence of strikes over the 2004-13 period was somewhat higher than in previous years).

## Labor Strikes in Mexico: Principle versus Practice

Winning the right to strike in the 1917 Constitution (Article 123) was the emergent Mexican labor movement's single most potent achievement. The liberal Constitution of 1857 had recognized workers' right to withhold their labor as part of the free exercise of property rights. Nonetheless, the personalist authoritarian regime of Porfirio Díaz (1876-80, 1884-1911) suppressed most industrial conflict and repressed major strikes by mine, railroad, and textile workers in the years immediately preceding the outbreak of revolution in 1910. Even after the overthrow of the Díaz regime, strikers often faced harsh penalties. For example, although the sentence was not carried out, the leaders of a general strike initiated by electrical-power workers in Mexico City in July-August 1916 were sentenced to death under the terms of an executive decree prohibiting strikes in public services (Suarez-Potts, 2012: 13, 31-35, 40, 67-69, 124-25). The constitutional right to strike represented, then, a landmark departure.

In practice, however, in the years after the 1910-20 revolution both political leaders and private employers sought to limit strikes. The postrevolutionary political elite relied heavily on its alliance with the Mexican Regional Labor Confederation (*Confederación Regional Obrera Mexicana*, CROM) to control labor mobilization. The CROM, founded in 1918, quickly came to dominate the organized labor movement and control key administrative institutions—including most tripartite conciliation and arbitration boards (comprised of employer, government, and worker representatives) and, between 1924 and 1928, the Ministry of Industry, Commerce, and Labor itself. In exchange for limiting strikes in the economic activities over which it held sway and ensuring stability in worker-employer relations (a policy that CROM leaders described as “an amnesty in the class struggle”), the government backed the CROM's efforts to expand its membership and defeat its rivals in the labor movement (Bensusán, 2000: 107, 115-23, 128, 132, 135, 139, 195). The CROM lost its dominant position in the political crisis surrounding the assassination of former president Álvaro Obregón in 1928. Yet from the late 1940s onward the Confederation of Mexican Workers (*Confederación de Trabajadores de México*, founded in 1936) played a parallel role as the principal government labor ally regulating worker mobilization.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Since 1938 the CTM has been the PRI's formal sector organization representing labor.

The goal of mediating strikes was also a major stimulus for the early development of state regulatory capacity over labor affairs. Moderating worker-employer conflicts was a key rationale for the development of state-level conciliation and arbitration boards (*juntas de conciliación y arbitraje*) both during and after the Mexican Revolution, and even though President Plutarco Elías Calles (1924-28) lacked clear constitutional authority to do so, in 1927 he established the Federal Conciliation and Arbitration Board (Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, JFCA) by decree in order to end a highly disruptive strike by railroad workers. A 1929 constitutional amendment subsequently established federal-government jurisdiction over labor affairs in strategically important industries and in economic activities with a particularly large labor force distributed across several states, a development that eased passage of a long-delayed Federal Labor Law (Ley Federal del Trabajo) in 1931 and led to the creation of the Ministry of Labor and Social Welfare (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, STPS) in 1940 (Middlebrook, 1995: 49-52, 56-59).<sup>6</sup>

This same duality—a recognition of the right to strike, accompanied by legal and administrative restrictions on the exercise of this right—characterizes the provisions of federal law. Clause 18 of Article 123 defined the purposes for which workers could strike (“to achieve equilibrium among the diverse factors of production, harmonizing the rights of labor with those of capital”), and since 1931 federal labor law has further limited strikes to the suspension of work to achieve specific objectives (signing, revising, or enforcing a collective contract or an industry-wide labor agreement, and renegotiating contractually specified wages).<sup>7</sup> The union holding title

<sup>6</sup> The number of economic activities falling under the federal government’s legal jurisdiction grew steadily between 1929 and 1990 (Middlebrook, 1995: table 2.1). It came to include (in chronological order) railroads, federal-concession transportation activities, mining, hydrocarbons, marine and maritime-zone activities, the textile industry, electrical power generation, the cinematographic industry, the rubber industry, the sugar industry, companies operating under federal concession or contract or controlled directly by the federal government, petrochemicals, steel and metalworking, the cement industry, automobile manufacturing, the pharmaceutical industry, the pulp and paper industry, the food processing and bottling industries, the glass industry, tobacco processing, lime production, wood processing, and banking. All other economic activities fall under the jurisdiction of individual states’ labor authorities, although they are bound by the terms of the Federal Labor Law.

<sup>7</sup> An officially recognized union (but not an informal coalition of workers) can also suspend work in support of another legally sanctioned (*existente*) strike.

to an existing contract or industry-wide agreement must present both the employer(s) and the appropriate federal- or local-jurisdiction (state-level) conciliation and arbitration board with a formal notice specifying the goals and time of the proposed strike action six days (ten days in the case of public-service employees) before suspending work. This notice or filing (*emplazamiento*) must satisfy a number of substantive and procedural requirements. Parties to the conflict must also accept conciliation efforts by the board with which the notice was filed. At any time within seventy-two hours after the suspension of work, the employer or an interested third party may request that the conciliation and arbitration board declare the strike non-existent (*inexistente*), in which case the union may be required to demonstrate that the action has the support of the majority of workers employed in a given enterprise or workplace. If the board does declare the strike non-existent, then employees must return to work within twenty-four hours or the employer can legally dismiss them and hire replacement workers. Requirements such as these provide state labor officials with administrative opportunities to delay or block strikes, if they choose to do so and are prepared to invest the political capital that such an action might require.<sup>8</sup>

Nevertheless, the existence of legal authority and effective state capacity to regulate strikes does not necessarily preclude them from occurring. There has in fact been substantial variation over time in the number of strikes, in part because different presidential administrations have sometimes depended heavily on the support of labor allies during periods of economic or political crisis and at such times have hesitated to declare strike actions against private employers illegal or non-existent.<sup>9</sup> It is significant in this regard that, because of the highly presidentialist character of Mexico's postrevolutionary regime, most previous scholarship has stressed the importance of presidential policy in determining the frequency of strikes. Indeed, the pioneering work by

The requirements summarized in this paragraph were specified in articles 440-51, 459, 469, 920-38 of the 1970 federal labor law, which was in effect during the majority of years covered in the analysis below (*Nueva Ley Federal del Trabajo*, [1970] 1995). However, these provisions did not differ in substance from those in the 1931 labor law.

<sup>8</sup> The absence of compulsory-arbitration provisions in Mexican labor law means that legally sanctioned strikes can last for a considerable time and have a highly negative impact on employers.

<sup>9</sup> Author's interview with a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 26, 2015.

Pablo González Casanova concluded that “Presidential policy—in its broad tendencies—determines whether there is a larger or smaller number of strikes and strikers” (González Casanova, 1965: 27-28). Yet studies by González Casanova and later researchers sometimes included unreliable data, and they generally did not differentiate between federal- and local-jurisdiction strikes. With the exception of the author’s earlier examination of strikes between 1938 and 1993 (Middlebrook, 1995: 162-72), no previous study has included a multivariate regression analysis of the impact of presidential labor policy and selected economic variables on strike activity.<sup>10</sup>

## **An Analysis of Strike Activity in Mexico, 1941-2012**

Because government-reported data on the frequency of strike notices and strikes are the most reliable measures of labor mobilization, the aggregate number of notices and strikes has long been the principal focus of both political debate and academic analysis in Mexico. This analysis centers on these same measures.<sup>11</sup> Information regarding federal- and local-jurisdiction strikes is generally available over the entire period between 1938 and 2012. However, the availability of data concerning strike notifications is more limited; for federal-jurisdiction industries, it is missing for the 1946-62 period and for 1966, and for local-jurisdiction economic activities it is only

<sup>10</sup> Both González Casanova (table 3) and Wilkie (1973: table 8.2) included in their analyses strike data beginning in 1920. However, before 1938 government statistics omitted some strikes for political reasons (Carr, 1976: vol. 2, 41; Bensusán, 2000: 147 n93), and they did not always differentiate between strike notices and actual strikes (Middlebrook, 1995: 163). Although Zapata Schaffeld (2007: 122-24) reported only six-year averages of strikes and strikers between 1934 and 2003 and did not distinguish between strike activity in federal- and local-jurisdiction economic activities, he did seek to correlate variations in strike activity with changes in inflation, real minimum-wage trends, and shifts in the size of the socially insured and economically active populations. Kurtz (2004: fig. 1[a]) graphed the number of strikes against shifts in an economic liberalization index over the 1971-1994 period. The discussion below notes where the specific findings presented here differ from those of previous studies.

<sup>11</sup> Government sources do not report wildcat strikes (*paros*).

available for the 1980-2011 period.<sup>12</sup> Information concerning other measures of strike activity is even more limited.<sup>13</sup>

For practical reasons, this analysis focuses exclusively on federal-jurisdiction strike notices and strikes. Federal authorities have a far more consistent record of reliably recording these data than do state-level labor offices. Moreover, even though local-jurisdiction authorities are bound by federal labor law, there is variation in state governments' labor policies and little experience (except in specific, high-level labor conflicts) of federal authorities seeking to coordinate them.<sup>14</sup> These factors make it difficult to formulate meaningful hypotheses concerning possible political explanations

<sup>12</sup> Since 1983 the STPS has published detailed information concerning the stated reasons for both federal-jurisdiction strike notices and strikes, including demands to sign or revise a collective contract or an industry-wide contract law, correct alleged violations of contract terms, or achieve "equilibrium" between capital and labor (the legal phrase employed to describe economic demands), as well as which major labor organizations filed them.

<sup>13</sup> For federal-jurisdiction industries, data concerning the number of workers on strike and estimated financial losses attributable to strikes are available for the 1938-62 period; data regarding the number of workers on strike and workdays lost to strikes are available for the 1989-2012 period. For the earlier period, see Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Memoria de labores*, various years; for the later period, see [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx) ("Emplazamientos y huelgas," table V.1). For local-jurisdiction economic activities, data concerning the number of workers on strike and estimated financial losses attributable to strikes are only available for the 1938-58 period; see Secretaría de Industria y Comercio, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, various years.

In his seminal analysis of labor strikes in Western Europe, Hibbs (1978: 156) advocated employing strike "volume" (the product of the size, duration, and frequency of strikes) as the dependent variable. However, the dependent variable chosen for this analysis is the number of strikes because data equivalent to those employed by Hibbs are only available for the 1989-2012 period. Even for this relatively short period, the available data regarding workdays lost to strikes each year may be unreliable because they are based on voluntary reporting by unions and employers—which have incentives to, respectively, overstate or underreport the number of workers on strike. Moreover, restricting the analysis to the 1989-2012 period would greatly limit variability in an important independent variable (presidential labor policy) and, because of the much shorter time span, reduce the statistical significance of the results. Similar data problems may explain why statistical analyses of strikes elsewhere in Latin America (and in developing countries more generally) have also focused on strike frequency, rather than strike volume. See, for example, Picchetti, 2002:181-82 and Segalla, 1995. Huber Stephens (1983: 75) compiled Peruvian strike data along lines advocated by Hibbs for the 1965-75 period, but she did not perform a regression analysis.

<sup>14</sup> Author's interview with a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 26, 2015.

for variations in the incidence of strike notices or strikes across Mexico's thirty-one states and the Federal District during the 1941-2012 period.

Because presidential labor policy is such an important potential influence on the incidence of strikes, the regression analysis presented in this section examines trends over twelve full six-year presidential terms (the 1941-2012 period). The administrations holding office during these years varied in terms of their overall labor policies, which can be characterized as conservative, moderate, or liberal based on their social welfare programs for workers, their openness toward politically independent labor organizations, and the political representation of labor in the federal Chamber of Deputies.<sup>15</sup> Only President Luis Echeverría Álvarez (1970-76) pursued what may be broadly characterized as liberal policies toward labor. The administrations of Manuel Ávila Camacho (1940-46), Miguel Alemán (1946-52), Gustavo Díaz Ordaz (1964-70), Miguel de la Madrid (1982-88), Carlos Salinas de Gortari (1988-94), Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), and Felipe Calderón Hinojosa (2006-12) basically took a conservative line on labor policy. Four administrations adopted more moderate labor policies: Adolfo

<sup>15</sup> During the period in which the successors to the "official" Revolutionary National Party (Partido Nacional Revolucionario, founded in 1929)—the Party of the Mexican Revolution (Partido de la Revolución Mexicana, PRM, 1938) and the PRI (1946)—exercised strong electoral dominance, the proportion of labor representatives in the PRM/PRI's delegation in the lower chamber of Congress constituted one measure of organized labor's political standing. Decisions regarding the composition of the PRM/PRI delegation were a presidential prerogative (Middlebrook, 1995: 101-2; Zapata Schaffeld, 2007: 114).

The three policy areas selected as a basis on which to characterize different administrations' overall labor policies were all coded 0-2: social welfare policies (no change in existing social-welfare legislation or privatization of public-welfare programs; slight expansion; substantial expansion); government openness toward politically independent labor organizations (hostile, neutral, tolerant or supportive); and the labor delegation's share of total seats in the federal Chamber of Deputies (decrease, stable, increase). Cumulative scores of 0-2, 3, and 4-6 were categorized, respectively, as conservative, moderate, and liberal. Because labor's congressional representation ceased to be a relevant criterion following the PRI's loss of the presidency in 2000, it was dropped for the 2000-12 period and the three classifications were assigned, respectively, to cumulative scores of 0-1, 2, and 3-4. The sources consulted were: for social welfare policies, Dion, 2010: 68-72, 93-94, 98-99, 102, 107-8, 119, 121-22, 133-37, 182-83, 188, 205, 207-9, and fig. 6.1; for policies toward independent labor organizations, Middlebrook, 1995: 160-61; Samstad, 2002: 13-16, Bensusán and Middlebrook, 2013: 93-95; for labor's congressional representation, Middlebrook, 1995: table 3.1 (data for 1976-79 are missing) and Bensusán and Middlebrook, 2013: table 5.

Ruiz Cortines (1952-58), Adolfo López Mateos (1958-64), José López Portillo (1976-82), and Vicente Fox Quesada (2000-06).

## **Long-term Economic and Political Determinants of Strike Activity**

What economic and/or political factors have determined the incidence of federal-jurisdiction strike notices and strikes in Mexico over the long term?

The number of strike notices that labor organizations filed annually varied greatly over the 1941-2012 period, ranging from a low of 117 in 1941 to a high of 16,141 in 1987 (see the Statistical Appendix, which presents the original data set compiled for this article). However, the volume of filings did not vary proportionally with shifts in the size of either the unionized labor force or the EAP as a whole; indeed, the total number was substantially higher in 1982 than it was in 1992, 2002, or 2012. The total number of unionized workers stagnated over the 1992-2002 period, but a significant decrease in the number of strike notices preceded this change.<sup>16</sup> The EAP continued to expand over the entire 1941-2012 period.<sup>17</sup> Considerable variation over time in the annual incidence of notices, as well as the fact that the number of filings peaked during years of impending economic crisis (1982 and 1987),<sup>18</sup> suggest that other economic and/or political considerations shaped labor organizations' decisions to file strike notices.

The results of a Prais-Winsten iterative least-squares regression show that change in the rate of inflation was the strongest determinant of variation in the annual number of strike notices in federal-jurisdiction

<sup>16</sup> The size of the unionized labor force may have fluctuated during the 1980s as a consequence of job losses in the heavily unionized public sector and in private firms. However, the available data indicate that the number of unionized workers grew from 3,429,813 in 1978 to 4,116,920 in 1992. See, respectively, Zazueta and de la Peña, 1984: table 2.4, and Bensusán and Middlebrook, 2013: table 2.

<sup>17</sup> INEGI, 2010: tables 5.3, 5.4, 5.5.

<sup>18</sup> The CTM co-ordinated mass strike filings as the rate of inflation spiked in 1954, 1983, and 1984 (Middlebrook, 1995: 218, 260, 262).



economic activities between 1941 and 2012 (Table 1).<sup>19</sup> The model tested the significance of the economic variables most likely to influence labor organizations' decisions to file notices of their intention to strike (the annual rate of consumer price inflation, the inflation-adjusted value of the legal minimum wage, and the inflation-adjusted growth rate of gross domestic product) and a key political variable, presidential labor policy (whether a particular administration's overall policy toward labor was conservative, liberal, or moderate).<sup>20</sup> Of these possible determinants of variations in the incidence of strike notices, only inflation had a statistically significant (at the  $p < 0.001$  level) effect. The estimated coefficient of this variable indicates that an increase of one percentage point in the rate of inflation was associated with a 0.46 percent increase in the number of federal-jurisdiction strike notices.

<sup>19</sup> The statistical analyses discussed in this article all employed the Prais-Winsten iterative least-squares technique to correct for autocorrelation of the time-series data. All strike data are grouped by full calendar years because a new presidential administration officially begins late in a given year (December 1) and information concerning the month in which notices were filed and strikes occurred is not readily available for the years before 1989. Thus, the data attributed to the Echeverría administration, for example, are those pertaining to 1971 through 1976.

<sup>20</sup> The sources for the economic data employed here are detailed in the Statistical Appendix. The analysis includes a real minimum wage index because no other wage data are consistently available over the entire 1941-2012 period. For evidence concerning the generally positive relationship between official minimum wages and overall wage trends in Mexico, see Fairris, Popli, and Zepeda, 2008.

The selection of the economic and political independent variables employed in these regressions parallels other scholars' statistical analyses of labor strikes, but it does not include the unemployment rate in Mexico. There are serious problems with the overall reliability of these data before the early 1970s. Moreover, the absence of unemployment insurance in a country with a high incidence of poverty means that, rather than face open unemployment, workers are generally prepared to accept lower quality jobs, seek employment in the informal sector, or even work without remuneration, making the rate of open unemployment a poor indicator of macroeconomic conditions. The government's broad definition of employment (those individuals who worked—even without remuneration—at least one hour during the week they were surveyed) also contributes to reported unemployment rates that are often arbitrarily low. See Gregory, 1986: 66-69, 97, and Lustig, 1998: 71, 75, 78.

Data limitations also precluded including in this analysis a variable representing shifts over time in the size of the unionized labor force. Similarly, data regarding the number of registered federal-jurisdiction unions are not consistently available prior to 2008. However, annual variations in the number of registered unions between 2008 (1,296) and 2012 (1,556) did not correspond to shifts in the volume of strike notices. STPS internal document, July 2015.

**Table 1: Analysis of Covariance in the Incidence of Federal-Jurisdiction Strike Notices, 1941-2012**

Variable	Estimated Coefficient	Standard Error	T-value
Inflation rate (logged)	0.46	0.14	3.35 <sup>a</sup>
Presidential labor policy Conservative	-0.30	0.32	-0.93
Liberal	-0.23	0.50	-0.46
Minimum wage	-0.01	0.01	-0.17
Gross domestic product	-0.02	0.02	-1.03
Constant	7.41	0.85	8.68 <sup>a</sup>
$R^2 = 0.42$			
Adjusted $R^2 = 0.36$			
$N = 54$			
Degrees of freedom = 48			

Durbin-Watson statistic = 1.86

*Note:* The analysis employed the Prais-Winsten iterative least-squares technique to correct for serial autocorrelation among independent variables. <sup>a</sup>Significant at the  $p < 0.001$  level.

The variance in strike notices explained by the model depicted in Table 1 is modest but respectable (an adjusted  $R$ -squared of 0.36) given the relatively small number of observations available ( $N = 54$ ).<sup>21</sup> This may reflect the fact that a union's decision to file a strike notice is sometimes motivated by factors unrelated to economic conditions (for instance, a demand that an employer sign a collective contract or correct alleged contract violations). One notable such instance occurred in 1973-74 when the PRI-allied Confederation of Mexican Workers urged its affiliates to file notices en masse to protest the Echeverría administration's support for politically independent unions and its (temporary) hostility toward the CTM (Middlebrook, 1995: 171).<sup>22</sup> Nevertheless, the

<sup>21</sup> The absence of data on federal-jurisdiction strike notices between 1946 and 1962 reduced the size of  $N$ .

<sup>22</sup> Dion (2010: 158, 161-64) argues that labor organizations also employed strike notices as part of their mobilization strategy to win government concessions on social insurance

regression results strongly suggest that, over the entire 1941-2012 period, labor organizations in federal-jurisdiction industries filed larger numbers of strike notices when rising inflation threatened workers' economic welfare. A provision in the Federal Labor Law (article 924) that protects workers by freezing an employer's assets as soon as a strike notice is filed (thus preventing the company from liquidating financial reserves that it may owe its employees for back wages or other considerations) constitutes an important institutional incentive for unions to do so during periods of economic crisis.<sup>23</sup>

Because filing a strike notice is a relatively simple procedure, one would not expect government labor officials to have much control over union actions in this area. The regression results reported in Table 1 show that, indeed, variations in presidential labor policy had no statistically significant impact on the incidence of strike notices in federal-jurisdiction economic activities over the 1941-2012 period. The strong relationship between the rate of inflation and the incidence of notices indicates that unions have historically exercised considerable autonomy in their decisions to file strike notices as part of their demand-making.

There is, however, evidence of government control over actual labor strikes. Table 2 presents the results of Prais-Winsten regressions (employing the same economic and political independent variables as in the regression analyses of strike notices) analyzing variations in the incidence of federal-jurisdiction strikes over the 1941-2012 period. Differences in presidential labor policy had no statistically significant impact on variations in the frequency of strikes during these years.<sup>24</sup> However, this does *not* necessarily mean that presidential labor policy was irrelevant in this regard. To the contrary, this finding indicates consistency across different presidential administrations in state officials' efforts to control labor mobilization in these strategically important economic activities, whether by direct (through intensive conciliation

coverage. However, no other analyst of Mexican labor politics makes this claim.

<sup>23</sup> Author's interview with a senior JFCA official, Mexico City, June 23, 2015.

<sup>24</sup> A Prais-Winsten regression analysis also found that differences in presidential labor policy had no statistically significant impact on variations in the proportion of all federal-jurisdiction strike notices that eventuated in strikes over the 1941-2012 period.

A separate regression analysis of the incidence of total strikes (that is, federal- and local-jurisdiction strikes combined) also found that presidential labor policy had no statistically significant impact. Of the three independent economic variables (the annual rate of consumer price inflation, the inflation-adjusted value of the legal minimum wage, and the inflation-adjusted growth rate of gross domestic product) tested, only inflation had a significant impact.

of worker-employer disputes or the manipulation of administrative restrictions on the right to strike) or indirect (through the restraint of labor organizations aligned politically with the government) means.<sup>25</sup> The signs of the presidential-policy variables reported in Table 2 do suggest that liberal and conservative administrations may have differed somewhat from each other, but during the period under examination neither liberal nor conservative presidencies had an impact on strikes that differed significantly in statistical terms from that of moderate administrations (represented by the constant).

**Table 2: Analysis of Covariance in the Incidence of Federal-Jurisdiction Strikes, 1941-2012**

	Model 1	Model 2	Model 3
Inflation rate (logged)	--	0.44 (0.12) <sup>a</sup>	0.29 (0.14) <sup>b</sup>
Strike notices (logged)	0.40 (0.13) <sup>a</sup>	--	0.22 (0.13)
Presidential labor policy Conservative	-0.50 (0.31)	-0.55 (0.30)	-0.55 (0.31)
Liberal	0.26 (0.58)	0.24 (0.51)	0.18 (0.55)
Minimum wage	-0.01 (0.01)	-0.01 (0.01)	-0.01 (0.01)
Gross domestic product	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)
Constant	1.59 (1.32)	3.72 (0.74) <sup>a</sup>	2.31 (1.29)
$R^2$	0.39	0.35	0.39
Adjusted $R^2$	0.32	0.28	0.31
$N$	53	53	53
Degrees of freedom	47	47	46
Durbin-Watson statistic	1.77	1.81	1.83

*Note:* The analysis employed the Prais-Winsten iterative least-squares technique to correct for serial autocorrelation among independent variables. The table presents estimated coefficients, with standard errors in parentheses.

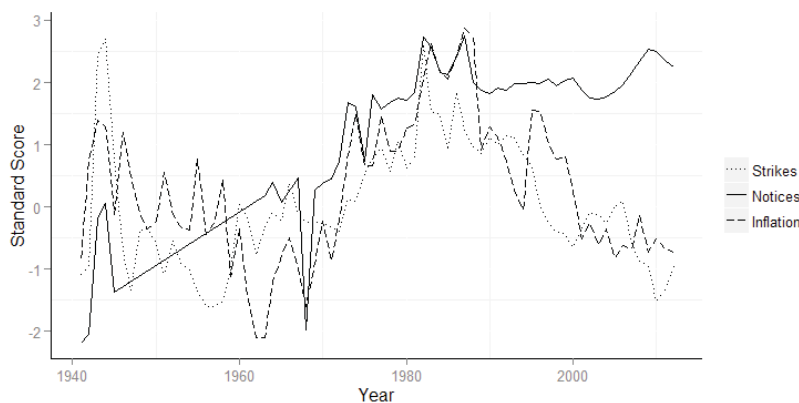
<sup>a</sup>Significant at the  $p < 0.001$  level.

<sup>b</sup>Significant at the  $p < 0.05$  level.

<sup>25</sup> This finding supports the conclusions reached by Middlebrook (1995:171) and, implicitly, Zapata Schaffeld (2007: 122, 127).

There was a reasonably close relationship between changes in the number of federal-jurisdiction strike notices and the incidence of strikes over most of the 1941-2012 period (Figure 1), yet what underpinned this link was the strong relationship between variations in the rate of inflation and the incidence of strikes—a relationship not identified in any previous analysis of labor strikes in Mexico.<sup>26</sup>

**Figure 1: Federal-jurisdiction Strike Notices, Strikes, and Inflation Rate (standardized), 1941-2012**



Source: Statistical Appendix.

Table 2 compares the results of three Prais-Winsten regression models analyzing federal strike activity during these years. All three models include as independent variables presidential labor policy, the inflation-adjusted value of the legal minimum wage, and the inflation-adjusted growth rate of gross domestic product. However, Model 1 includes a variable for the number of strike notices filed in a given year (logged), Model 2 drops notices and includes the rate of inflation (logged), and Model 3 includes both strike-notice and inflation independent variables. Models 1 and 2 confirm

<sup>26</sup> This finding differs from the conclusions reached by Basurto, 1962: 56, 58, 60, 101, 103; González Casanova, 1965: 27 n6; Wilkie, 1973:187; Middlebrook, 1995: 166, 169; Zapata Schaffeld, 2007: 123-24; and Bensúsán and Middlebrook, 2013: 33, none of whom identified any consistent relationship between economic variables and strike frequency.

the preceding discussion by demonstrating that both the volume of strike notices and the rate of inflation are positively associated with the frequency of strikes. Yet when both of these predictors are included in Model 3, the significance of strike notices is sharply reduced. Strong collinearity between inflation and strike notices ( $r = 0.40$ ) reduces the significance of strike notices, but despite the effects of multicollinearity on the significance of the predictors, Model 3 represents unbiased point estimates for both variables. In this model, it is inflation, not strike notices, that exerts the significant and substantively larger effect on the incidence of strikes. Substantively, one can say that a one-standard-deviation increase in the rate of inflation results in an increase of around one-third of a standard deviation in the incidence of strikes, all else equal. In contrast, a one-standard-deviation increase in logged strike notices results in an increase of about one-quarter of a standard deviation in the incidence of strikes, all else equal—and the effect is statistically nonsignificant in the model. Directly comparing the magnitude of these effects indicates, then, that the inflation rate has a stronger overall effect than strike notices on the incidence of strikes.

These results shed further light on (and partially qualify the established scholarly consensus regarding) the question of political control over labor mobilization in Mexico. As noted above, there is evidence that successive presidential administrations—regardless of the overall character of their labor policies—sought to limit strikes in strategically important federal-jurisdiction economic activities. The decline in the number of strikes in 1987-88, even as Mexico recorded the highest rates of inflation since the 1910-20 revolution, illustrates this point particularly well (Statistical Appendix). However, the fact that inflation remained a statistically significant determinant of variations in strike frequency across the entire 1941-2012 period qualifies this conclusion in one way: despite their efforts to limit strikes, different administrations were either compelled to make concessions to labor organizations or were unable to prevent some strikes from taking place when inflationary pressures intensified.

### **Assessing the Impact of Electoral Democratization and Economic Stabilization on Labor Mobilization**

The preceding discussion has focused on the 1941-2012 period as a whole. However, as the introduction indicated, the Mexican case is notable within

a comparative Latin American context because of the sharp fall in—and the continued low number of—strikes since the mid-1990s. What political and/or economic factors might have accounted for this development?

There is no evidence that either electoral democratization per se or partisan change in control over the presidency had any substantial impact on the incidence of strikes in federal-jurisdiction industries. Mexico's lengthy process of political liberalization accelerated after the late 1980s, and in 1996 the Zedillo administration adopted a major political reform that facilitated electoral gains by opposition parties. However, in a telling example of the disjuncture that has generally existed between electoral democratization and the character of state-labor relations in Mexico, the labor policies that Zedillo adopted in the wake of the devastating 1994-95 financial crisis were largely conservative. In fact, fewer strikes took place under Zedillo (277) than during the preceding Salinas de Gortari administration (831) (Statistical Appendix). Following partisan change at the national level in 2000, there was initially considerable speculation that PRI-affiliated unions might employ strikes to challenge the new PAN government, but the Fox administration quickly reached an accommodation with major labor organizations (Bensusán and Middlebrook, 2013: 51). Its overall labor policies were moderate. Nevertheless, the total number of strikes taking place during Fox's six-year term remained low (267).<sup>27</sup>

Might there have been an economic cause for the decline in the frequency of strikes after the mid-1990s? Because of the historically strong relationship between the rate of inflation and the incidence of both strike notices and strikes, one might hypothesize that the government's success in controlling

<sup>27</sup> Statistical Appendix. The regression analyses reported here of the incidence of federal-jurisdiction strike notices and strikes do not include a dummy variable distinguishing between the PRI (1941-2000) and PAN (2001-12) eras because an examination of the 1941-2012 period had already determined that the variable representing presidential labor policy was not statistically significant. Although the models included a dummy variable for inflation-control during the 2000-12 period, a dummy variable representing the PAN era (2001-12) was omitted because of almost perfect collinearity.

Professor Todd Landman (University of Essex) conducted a separate regression analysis of the author's strike data employing the Polity IV index of political regime characteristics ("Authority Trends, 1946-2013: Mexico," at [www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm](http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm)) as an independent variable. He found no statistically significant relationship between political liberalization/democratization over the 1946-2012 period and the frequency of federal-jurisdiction strikes. Author's communication with Landman, March 3, 2015.

inflation after 1999 (Statistical Appendix) would have a notable impact in these areas. Indeed, a Prais-Winsten regression employing a dummy variable representing the 2000-12 post-inflation control period found no statistically significant relationship between inflation and strike notices during these years, and a visual representation of the impact of changes in the inflation rate on the predicted incidence of federal-jurisdiction strike notices shows a considerable difference in this relationship between the 1941-1999 and 2000-12 periods (Figure 2).<sup>28</sup> In the left-hand graph (the 1941-1999 period), the number of notices (on a logged scale) increases substantially as the rate of inflation (on a logged scale) rises. In the right-hand graph depicting the relationship during the 2000-12 period, the confidence intervals are fairly large, indicating a higher degree of uncertainty than for the 1941-99 period. Nevertheless, increases in the rate of inflation appear to have had very little impact on the number of strike notices filed during these years. The evidence suggests, then, that inflation mattered less as a predictor of federal-jurisdiction strike notices once the annual rate fell to single digits.<sup>29</sup>

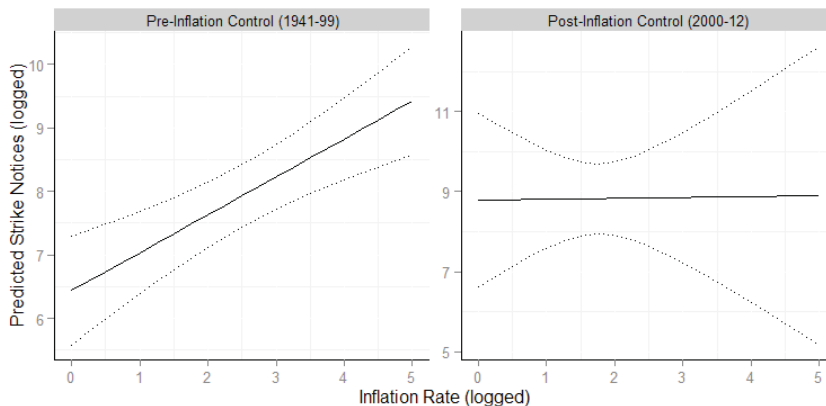
<sup>28</sup> The predicted incidences of strike notices and strikes (and their 95 percent confidence intervals) in Figures 2-4 are based on computations of linear combinations of regression model estimated coefficients.

<sup>29</sup> The curbing of inflation also had some impact on the proportion of federal-jurisdiction strike notices making economic demands. That proportion was largest—ranging from 78.4 to 85.1 percent—during a period of high inflation between 1983 and 1987, and a comparison of cross-correlograms (portrayals of changes in the cross-correlation between the inflation rate and the economic-demand proportion of all strike notices) for the 1983-99 and 2000-12 periods showed a much closer relationship between the rate of inflation and the proportion of strike notices focused on economic demands during the former period than during the latter period. For the 1983-99 period, the proportion of economic-type strike notices was fairly strongly correlated with the contemporaneous rate of inflation; that is, there was a strong relationship between the variables ( $r = 0.70$ ) at a time lag of 0. In the 2000-12 period, the correlation was much weaker both contemporaneously and across time lags. However, a marked, consistent decline in the proportion of notices making economic demands only came after 2004; over the 2007-12 period the proportion ranged from 27.8 to 34.9 percent. Author's calculations based on data presented in STPS, [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx), "Emplazamientos y huelgas," table V.2.1, consulted on September 3, 2014; data regarding the stated causes of strike notices and strikes are only available for the 1983-2012 period.

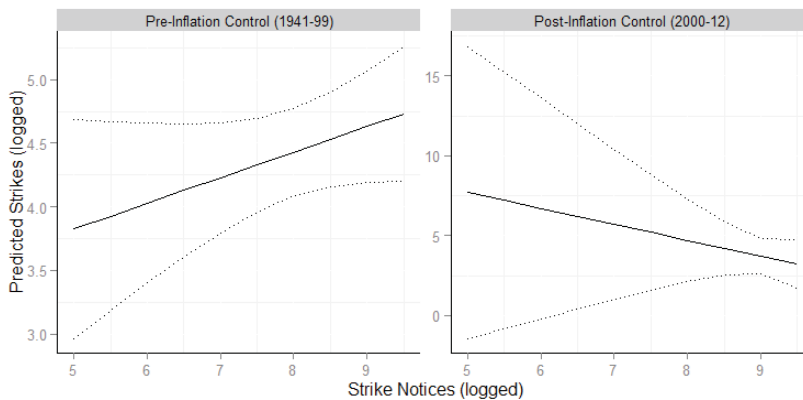
The 2000-12 period was not the first time that the Mexican government succeeded in controlling the rate of consumer price inflation; it had also done so between 1959 and 1972 (Statistical Appendix). The author therefore conducted a further regression analysis of the possible impact of inflation control on the incidence of strike notices using a dummy variable representing an expanded inflation-control period (1959-72 and 2000-12). In this test, the



**Figure 2: Predicted Incidence of Federal-jurisdiction Strike Notices as Inflation Rate Changes, Pre- and Post-Inflation Control**

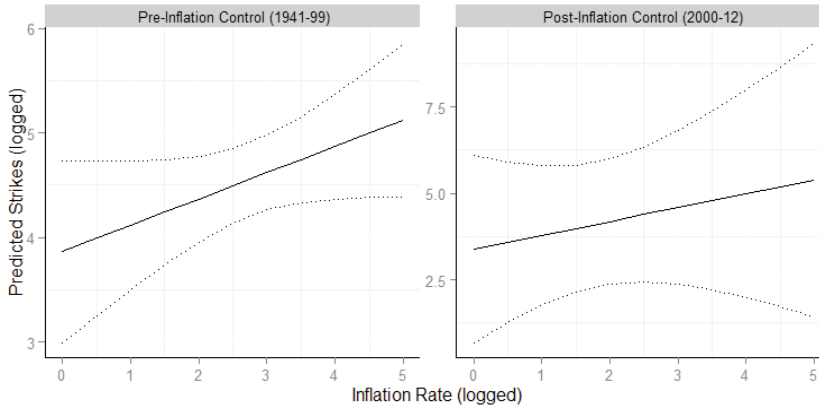


**Figure 3: Predicted Incidence of Federal-jurisdiction Strikes as Strike Notices Change, Pre- and Post-Inflation Control**



variable representing interaction between inflation and inflation control reversed sign (whereas as predicted, it had been negative when the interaction variable encompassed only the 2000-12 period, it became positive when the variable included both the 1959-72 and 2000-12 periods), suggesting that the 2000-12 period of inflation control had a substantially different impact on the incidence of federal-jurisdiction strike notices than the 1959-72 period. One possible explanation for this difference is that labor organizations perceived the government’s commitment to inflation control to be more credible in the later period.

**Figure 4: Predicted Incidence of Federal-jurisdiction Strikes as Inflation Changes, Pre- and Post-Inflation Control**



*Note:* Dotted lines in Figures 2-4 indicate 95% confidence intervals.

The government's effective control over inflation also undermined the long-established linkage between strike notices and strikes in federal-jurisdiction economic activities. Indeed, the volume of notices remained quite constant from the mid-1990s through 2012, even after a substantial fall in the number of strikes. This change is apparent in Figure 1 and particularly in Figure 3, which depicts the predicted number of strikes resulting from changes in the number of notices. The upward slope of the line in the left-hand graph indicates a positive relationship between notices and strikes in the pre-inflation control period (1941-1999), whereas the downward slope of the line in the right-hand graph illustrates a negative relationship between these two variables during the 2000-12 period (although the very wide confidence intervals indicate a low degree of certainty regarding the slope of this line across much of the range).<sup>30</sup>

<sup>30</sup> A comparison of cross-correlograms (graphic portrayals of changes in the cross-correlation between the incidence of federal-jurisdiction notices and strikes) for the pre- and post-inflation control periods confirmed this conclusion. The cross-correlogram for the 1941-99 period showed a strong positive correlation between notices and strikes ( $r = 0.54$ ) at a time lag of 0, meaning that notices and strikes were interrelated at each point in time and that

In contrast, the relationship between inflation and strikes persisted during the inflation-control period, although it was weaker than during the 1941-1999 period. The upward slope of the lines in Figure 4 (depicting the predicted number of federal-jurisdiction strikes resulting from changes in the inflation rate) indicates that, both before and after government economic authorities succeeded in reducing the rate of inflation to single digits, the rate of inflation helped determine the incidence of strikes.<sup>31</sup> However, the wide confidence levels in the graph for the 2000-12 period suggest that the relationship might have become weaker.<sup>32</sup>

## Supplemental Explanations for the (Virtual) Disappearance of Strikes in Mexico

Although regression analysis sheds invaluable light on key economic and political variables potentially influencing the incidence of labor strikes in Mexico, this methodology cannot readily illuminate all the possible factors that might account for the marked decline in strikes since the mid-

neither series influenced the other in future periods. In sharp contrast, the cross-correlogram for the 2000-12 period showed that notices and strikes were *inversely correlated* at a time lag of 0, meaning that notices and strikes became decoupled during the inflation-control period.

<sup>31</sup> See also the author's interview with a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 26, 2015.

<sup>32</sup> A multivariate logistic regression employing a dummy variable representing the 2000-12 post-inflation control period confirmed that, even though there was a substantial decrease in the number of strikes during these years, the statistically significant relationship between the inflation rate and the incidence of strikes persisted. Cross-correlograms for the pre- and post-inflation control periods also showed positive correlations at conventional lag intervals, with some evidence that the incidence of federal-jurisdiction strikes was less strongly influenced by changes in the inflation rate after 2000.

Data concerning the proportion of all strikes taking place for economic reasons (that is, those strikes seeking the revision of a collective contract or industry-wide agreement, a salary increase, or an adjustment in "factor equilibrium") over the 1983-2012 period offer further support for these conclusions. As in the case of strike notices, this proportion was generally highest during the 1980s, ranging from 47.2 percent in 1985 to 67.6 percent in 1986. The proportion declined substantially during the 2000-12 inflation-control period (it was only 25.0 percent in 2007), but it jumped to 63.2 percent in 2009 and 53.9 percent in 2011. Author's calculations based on data presented in STPS ([www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)), "Emplazamientos y huelgas," table V.3.1 (consulted on September 3, 2014).

1990s. This subsection considers additional possible explanations for this phenomenon, focusing on shifts in the unionization rate and the organized labor movement's sectorial composition and on such qualitative factors as the labor movement's leadership, organizational unity, and bargaining strategy.<sup>33</sup> There were no revisions in the legal regime governing strikes that might account for their reduced frequency during this period.

The most conspicuous of these shifts was a substantial decline in the unionization rate, the proportion of the workforce that is unionized. The unionized share of the EAP aged 14 and older (the minimum legal working age in Mexico prior to 2015) fell from 16.3 percent in 1978 to 13.6 percent in 1992 and 10.4 percent in 1994; the proportion then remained quite constant through 2010 (9.0 percent) before declining further to 8.8 percent in 2012 (Bensusán and Middlebrook, 2013: tables 2, 3). This substantial drop was the consequence of far-reaching industrial restructuring in both the public and private sectors in the aftermath of Mexico's 1982 debt crisis (a process that included closing many unionized state-owned enterprises or sharply reducing their workforces prior to their sale to private investors) and significant growth over time in the size of the informal sector (Ibid.: 53 n25). It is probable that such a major decline in the unionization rate reduced labor's overall mobilizational capacity. However, because union membership in Mexico is more frequently a condition of employment than a voluntary commitment (Ibid.: 31 n31), the unionization rate per se is not necessarily a reliable predictor of unions' capacity to mobilize to defend their interests.

Important shifts in the sectorial composition of the labor movement accompanied, and in some instances contributed to, a decline in the unionization rate. The proportion of the unionized workforce employed in manufacturing activities fell to 21.5 percent in 2012, while the share of the unionized labor force employed in the services sector rose to 70.7 percent that same year (Ibid.: table 3). Much of the employment growth in manufacturing that occurred after the 1980s was in the so-called *maquiladora* (in-bond processing) industry concentrated along the Mexico-U.S. border. Unionization rates in almost all of this industry have historically been low, and many of the maquiladora unions that do exist are company-controlled organizations formed specifically to

<sup>33</sup> The absence of adequate statistical measures made it impractical to include these different factors in the regression analyses discussed in preceding sections of this article.

prevent workers from forming representative unions willing to defend their interests (De la O, 2006).

There were also major changes in the labor movement's leadership and unity after the mid-1990s. The most important event in this regard was the death in 1997 of Fidel Velázquez Sánchez, the influential secretary-general (1941-47, 1950-97) of the powerful CTM. Velázquez's successors, Leonardo Rodríguez Alcaine (1997-2005) and Joaquín Gamboa Pascoe (2006-16), lacked his charisma and negotiating skills,<sup>34</sup> and Rodríguez Alcaine could not block a serious schism within the Labor Congress (Congreso del Trabajo, CT, formed in 1966 to unify the labor movement) the year Velázquez died. A substantial bloc of CT affiliates seceded to form the National Union of Workers (Unión Nacional de Trabajadores, UNT) in 1997 (Samstad, 2002: 13-4, Bizberg, 2003: 31-3). They did so primarily because of growing differences of opinion regarding how to confront the challenges posed by industrial restructuring in the workplace and a substantial shift in government policies toward labor following the adoption of market-focused economic policies in the 1980s.

These changes in the composition, leadership, and organizational structure of the labor movement eroded its overall influence, but they do not account well for variations over time in the incidence of federal-jurisdiction strikes. There was, for example, no clear relationship between leadership change in the CTM—which, despite some decline in its total membership between 1997 and 2008 (Bensusán and Middlebrook, 2013: 64), remained Mexico's largest labor confederation—and its strike record. In fact, the annual number of CTM-initiated strikes declined quite consistently over the 1983-2012 period, from highs of 139 in 1984 and 219 in 1986 to just 2 in 2009. Its share of all federal-jurisdiction strikes (which averaged 57.5 percent over the 1983-2012 period, with a peak of 70.7 percent in 1987) began to decline several years before Velázquez's death and continued afterward. However, the CTM's share of all federal-jurisdiction strikes then recovered somewhat between 2005 and 2008 before declining again, reaching a period low of just 10.5 percent in 2009.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> Rodríguez Alcaine was the long-term leader of the General Union of Mexican Electrical Workers (Sindicato Único de Trabajadores Electricistas de la República Mexicana); Gamboa Pascoe, a lawyer by training, had long served as leader of the Federal District Workers' Federation (Federación de Trabajadores del Distrito Federal).

<sup>35</sup> Author's calculations based on data presented in STPS ([www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)), "Emplazamientos y huelgas," table V.3.6 (consulted on September 3, 2014).

The strike pattern for the Labor Congress generally paralleled that for the CTM, the CT's most influential member. CT affiliates accounted for an annual average of 77.5 percent of all strikes occurring over the entire 1983-2012 period, with a peak of 88.4 percent in 1993 and a low of 21.1 percent in 2009. That proportion fell to an average of only 48.6 percent per year between 2007 and 2012,<sup>36</sup> but there was no marked change following the UNT's secession in 1997.<sup>37</sup>

The factors discussed above do not account well for the decline in strike frequency from the mid-1990s onward. However, a significant shift in major labor organizations' perceptions of the utility of strikes as part of their overall bargaining strategy may have been an important reason for this change. This shift was linked to the particular institutional mechanism that the federal government employed to control consumer price inflation in the late 1980s and early 1990s: "pacts" (*pactos*) that government officials negotiated with representatives of leading national labor, peasant, and business organizations. The De la Madrid administration negotiated the first of these agreements in December 1987 to forestall looming hyperinflation; succeeding administrations renewed them for most of the period through 1995. The pacts not only achieved their principal macroeconomic goal, but they also regularly brought labor and business leaders together at the bargaining table to set national policies regarding wages, prices, and other financial issues. Because the pacts centered negotiations at the national level and because their provisions included strict limits on wage increases (*topes salariales*), company- and industry-level unions had less scope (and less incentive) to strike, even though the formal terms of the pacts did not prohibit them from doing so.<sup>38</sup> However, this shift in bargaining approach did not necessarily reduce labor organizations' incentives to file strike notices as part of their efforts to secure other goals. For example, the sharp upturn in the volume of federal-jurisdiction strike notices during the Calderón administration resulted

<sup>36</sup> Ibid.

<sup>37</sup> The declining relative proportions attributable to the CTM and the CT mirrored the dramatic rise in the share of strikes initiated by "independent" (non-CT) labor organizations (Ibid.). STPS data do not identify the individual labor organizations in the "independent" category. However, the shift began in 2003, well after the formation of the UNT.

<sup>38</sup> Author's interviews with a senior JFCA official, a leading Mexican labor attorney, and a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 23, 24, and 26, 2015, respectively. See Middlebrook, 1995: 263-64 and Zapata Schaffeld, 2007: 120 regarding the policy provisions of the pacts.

in part from intense union competition to win construction contracts during a boom in public-sector infrastructure development.<sup>39</sup>

It is likely that both structural changes weakening the labor movement's overall influence (especially changes in its sectorial composition and the declining unionization rate)<sup>40</sup> and government actions reinforced this shift in labor strategy. Arsenio Farrell Cubillas, who headed the STPS from 1982 through 1994, vigorously resisted strike actions while the De la Madrid and Salinas administrations fought inflation and implemented successive *pactos*. Then, at the very beginning of the Fox administration, the JFCA took the controversial decision to declare non-existent a national sugarworkers' strike that had already been underway for more than three weeks. The ruling itself cited various legal technicalities and was narrowly based: the fact that a CROM-affiliated sugarworkers' union refused to support the CTM-led action meant that slightly fewer than two-thirds of all employees backed the strike, as required by the contract-law governing worker-employer relations in the industry. However, labor officials' broader goal was to signal forcefully to the CTM and other PRI-allied labor groups that they should not consider mobilizing against the new PAN government.<sup>41</sup> The impact of specific government actions may, then, help explain the (virtual) disappearance of strikes in federal-jurisdiction economic activities since the mid-1990s, including why the incidence of federal-jurisdiction strikes began to decline notably even before economic policymakers fully controlled inflation.

## Conclusion

This long-term analysis of strikes in Mexico makes three principal contributions to the study of Mexican and Latin American labor affairs.

<sup>39</sup> Statistical Appendix; [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx), "Emplazamientos y huelgas," tables V.2.1, V.2.2; author's interviews with a senior JFCA official and a senior STPS official, Mexico City, June 23 and 29, 2015, respectively.

<sup>40</sup> Author's interviews with a leading Mexican labor attorney and a senior STPS official, Mexico City, June 24 and 29, 2015, respectively.

<sup>41</sup> Author's interviews with a leading Mexican labor attorney and a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 24 and 26, 2015, respectively. On the Fox government's handling of the sugarworkers' strike, including its extensive restructuring of the industry contract-law in the aftermath of the strike, see also *La Jornada*, November 22, December 8, 10, 2000; January 8, 2001; February 25, 2002.

First, the findings presented here regarding the impact of presidential policy on labor mobilization are more conclusive than those reached by previous researchers. Despite variations in different presidential administrations' overall labor policies over the 1941-2012 period, state authorities quite consistently sought to limit strikes in economically important federal-jurisdiction industries. Control over mass political mobilization was, of course, a centerpiece of Mexico's durable postrevolutionary authoritarian regime, but it is noteworthy that neither electoral democratization per se nor partisan change in control over the presidency had any substantial impact on the incidence of strikes. It is conceivable that, had the country's political transition in 2000 brought to power a government committed to far-reaching reform of state-labor relations, regime change might have altered this pattern. However, despite the Fox administration's generally moderate labor policies, it did not depart from established patterns where strikes were concerned.<sup>42</sup> This outcome underscores the importance of distinguishing among different dimensions of democratic regime change in Mexico and elsewhere.

Second, this study goes beyond previous examinations of labor strikes in Mexico by demonstrating a statistically significant long-term relationship between the rate of inflation and the frequency of federal-jurisdiction strikes. Multivariate regression analysis shows that successive administrations' control over consumer price inflation is a key reason why the number of strikes has remained low since the late 1990s. Neither structural elements such as a decline in the unionization rate and changes in the sectorial composition of the labor movement, nor important political developments in the movement's leadership and organization, can in themselves account for variations over time in the incidence of strikes. However, both structural factors that weakened labor movement influence and specific government actions reinforced the shift in major labor organizations' perceptions of the utility of strikes as a bargaining tool that occurred as a consequence of their participation in the pacts employed to achieve macroeconomic stabilization in Mexico in the late 1980s and early 1990s.

Finally, these conclusions illustrate the value of strike analysis as a research strategy for examining the intersection between economic and

<sup>42</sup> Fox administration officials often referred to the low incidence of strikes in their promotional appeals to potential foreign investors. Author's interviews with a leading Mexican labor attorney and a former senior JFCA and STPS official, Mexico City, June 24 and 26, 2015, respectively.



political change in Latin America. Whether the specific findings reported here regarding such issues as the impact of inflation control on Mexican organized labor's bargaining strategy have parallels in other Latin American countries is, of course, a subject for future study. However, one goal of this article has been to draw attention to an important but badly neglected area of enquiry and bring strikes back onto the labor research agenda for Latin America, thus creating a basis for meaningful comparisons between strike patterns in Latin America and those in Canada, the United States, Western European countries, and elsewhere. In particular, this article seeks to promote comparative analysis by assessing Mexican strikes over a seven-decade period, by employing (with appropriate allowances for the quality of the data available) economic and political variables like those used in other studies of strikes, and by highlighting the broad range of factors shaping changes in labor mobilization over time.

## References

- Alemán, José (2008), "Labor Market Deregulation and Industrial Conflict in New Democracies: A Cross-National Analysis," *Political Studies*, v. 56, No. 4, pp. 830-56.
- Basurto, Jorge (1962), "La influencia de la economía y del Estado en las huelgas: el caso de México," Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bensusán, Graciela (2000), *El modelo mexicano de regulación laboral*, Mexico City: Plaza y Valdés.
- Bensusán, Graciela, and Kevin J. Middlebrook (2013), *Sindicalismo y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*, Mexico City: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede México.
- Bermeo, Nancy (1997), "Myths of Moderation: Confrontation and Conflict during Democratic Transitions," *Comparative Politics* v. 29, No. 3, pp. 305-22.
- Bizberg, Ilán (2003), "El sindicalismo en el fin de régimen," *Foro Internacional*, v. 43, No. 171, pp. 215-48.
- Carr, Barry (1976), *El movimiento obrero y la política en México, 1919-1929*. Mexico City: SepSetentas.
- Collier, Ruth Berins, and James Mahoney (1997), "Adding Collective Actors to Collective Outcomes: Labor and Recent Democratization in South

- America and Southern Europe,” *Comparative Politics*, v. 29, No. 3, pp. 285-303.
- De la O, María Eugenia (2006), “Del norte al sur: expansión territorial, fuerza de trabajo y comportamiento laboral en la maquiladora en México,” in Kevin J. Middlebrook and Eduardo Zepeda, eds., *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico*, Mexico City: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, pp. 105-48.
- Dion, Michelle L. (2010), *Workers and Welfare: Comparative Institutional Change in Twentieth-Century Mexico*, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Drake, Paul W. (1996), *Labor Movements and Dictatorships: The Southern Cone in Comparative Perspective*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Etchemendy, Sebastián, and Ruth Berins Collier (2007), “Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003-2007),” *Politics & Society*, v. 35, No. 3, pp. 363-401.
- Fairris, David, Gurleen Popli, and Eduardo Zepeda (2008), “Minimum Wages and the Wage Structure in Mexico,” *Review of Social Economy*, v. 66, No. 2, pp. 181-208.
- González Casanova, Pablo (1965), *La democracia en México*, Mexico City: Ediciones Era.
- Gregory, Peter (1986), *The Myth of Market Failure: Employment and the Labor Market in Mexico*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hamann, Kerstin, Alison Johnson, and John Kelly (2013a), “Unions Against Governments: Explaining General Strikes in Western Europe, 1980-2006,” *Comparative Political Studies*, v. 46, No. 9, pp. 1030-57.
- (2013b), “Striking Concessions from Governments: The Success of General Strikes in Western Europe, 1980-2009,” *Comparative Politics*, v. 46, No. 1, pp. 23-41.
- Hibbs, Douglas A. (1978), “On the Political Economy of Long-Run Trends in Strike Activity,” *British Journal of Political Science*, v. 8, No. 2, pp. 153-75.
- Huber Stephens, Evelyn (1983), “The Peruvian Military Government, Labor Mobilization, and the Strength of the Left,” *Latin American Research Review*, v. 18, No. 2, pp. 57-93.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2010), *Estadísticas históricas de México, 2009*, Aguascalientes: INEGI.

- Kurtz, Marcus J. (2004), "The Dilemmas of Democracy in the Open Economy: Lessons from Latin America," *World Politics*, v. 56, No. 2, pp. 262-302.
- Levitsky, Steven, and Scott Mainwaring (2006), "Organized Labor and Democracy in Latin America," *Comparative Politics*, v. 39, No. 1, pp. 21-42.
- Lindvall, Johannes (2013), "Union Density and Political Strikes," *World Politics*, v. 65, No. 3, pp. 539-69.
- Lustig, Nora (1998), *Mexico: The Remaking of an Economy*, 2<sup>nd</sup> ed., Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Middlebrook, Kevin J. (1995), *The Paradox of Revolution: Labor, the State, and Authoritarianism in Mexico*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Nueva Ley Federal del Trabajo* ([1970] 1995), Mexico City: Berbera Editores.
- Picchetti, Paulo (2002), "An Econometric Analysis of Strike Activity in the Brazilian Industrial Sector," *Labour*, v. 16, No. 1, pp. 177-200.
- Robertson, Graeme B. (2007), "Strikes and Labor Organizations in Hybrid Regimes," *American Political Science Review*, v. 101, No. 4, pp. 781-98.
- Samstad, James G. (2002), "Corporatism and Democratic Transition: State and Labor during the Salinas and Zedillo Administrations," *Latin American Politics and Society*, v. 44, No. 4, pp. 1-28.
- Segalla, Michael (1995), "Industrial Conflict in Developed and Developing Countries: Extending a Western Strike Model," *Relations Industrielles*, v. 50, No. 2, pp. 393-419.
- Suarez-Potts, William J. (2012), *The Making of Law: The Supreme Court and Labor Legislation in Mexico, 1875-1931*, Stanford: Stanford University Press.
- Wilkie, James W. (1973), *The Mexican Revolution: Federal Expenditure and Social Change since 1910*, Berkeley: University of California Press.
- Zapata Schaffeld, Francisco (2007), "Strikes in a State Corporatist System: Mexico," in Sjaak van der Velden, et al., eds., *Strikes Around the World, 1968-2005: Case-studies of 15 Countries*, Amsterdam: Aksant, pp. 114-32.
- Zazueta, César, and Ricardo de la Peña (1984), *La estructura del Congreso del Trabajo: estado, trabajo y capital en México*, Mexico City: Fondo de Cultura Económica.

### Statistical Appendix: Labor Conflict and Economic Change in Mexico, 1941-2012

Year	Federal-jurisdiction Strike Notices	Federal-jurisdiction Strikes	Local-jurisdiction Strikes	Annual Rate of Inflation (percent)	Real Minimum Daily Wage Index	Annual Variation in Real GDP (percent)
1941	117	17	125	3.2	94.0	9.7
1942	133	19	79	15.6	81.2	5.9
1943	858	569	197	29.7	62.4	3.6
1944	1,103	734	153	27.1	70.8	8.0
1945	263	107	113	6.6	66.4	3.2
1946	NA	24	183	24.6	66.8	6.5
1947	NA	13	117	12.3	59.6	3.6
1948	NA	34	54	6.6	55.6	3.9
1949	NA	35	55	5.2	52.8	6.7
1950	NA	28	54	5.9	50.0	9.7
1951	NA	17	127	13.0	44.4	7.8
1952	NA	29	84	6.6	60.0	4.0
1953	NA	20	142	5.4	56.8	0.3
1954	NA	18	75	5.1	64.4	10.0
1955	NA	13	122	16.0	55.6	8.5
1956	NA	10	149	4.8	73.2	6.9
1957	NA	10	183	5.7	69.2	7.6
1958	NA	11	729	11.4	67.6	5.3
1959	NA	18	361	2.4	66.0	3.0
1960	NA	52	325	5.2	76.0	8.1
1961	NA	42	331	1.8	74.4	4.3
1962	NA	23	702	0.9	89.2	4.5
1963	1,244	36	468	0.9	88.4	7.6
1964	1,532	46	16	2.2	106.4	11.0
1965	1,127	40	27	3.4	102.8	6.2
1966	NA	73	18	4.5	114.4	6.1
1967	1,661	45	33	2.8	111.2	5.9
1968	145	39	117	1.5	124.0	9.4
1969	1,361	40	104	3.0	120.4	3.4
1970	1,512	NA	NA	5.9	128.4	6.5

Year	Federal-jurisdiction Strike Notices	Federal-jurisdiction Strikes	Local-jurisdiction Strikes	Annual Rate of Inflation (percent)	Real Minimum Daily Wage Index	Annual Variation in Real GDP (percent)
1971	1,632	36	168	3.1	124.8	3.8
1972	2,176	33	174	6.0	139.6	8.2
1973	5,557	57	NA	17.1	130.0	7.9
1974	5,182	55	337	32.7	136.4	5.8
1975	2,155	84	236	14.3	131.2	5.7
1976	6,299	107	547	14.3	158.8	4.4
1977	5,033	128	476	32.1	146.0	3.4
1978	5,572	87	758	18.1	139.2	9.0
1979	6,021	141	795	18.2	135.6	9.7
1980	5,757	93	1,339	26.3	126.8	9.2
1981	6,589	108	1,066	28.0	129.6	8.8
1982	16,095	675	1,971	58.9	123.2	-0.5
1983	13,536	230	978	101.9	92.4	-4.2
1984	9,052	221	548	65.4	85.6	3.6
1985	8,754	125	489	57.7	84.0	2.6
1986	11,579	312	903	86.2	80.4	-3.8
1987	16,141	174	949	131.8	78.4	1.9
1988	7,730	132	618	114.2	62.0	1.3
1989	6,806	118	757	18.6	61.6	3.4
1990	6,395	150	670	26.7	57.6	4.4
1991	7,006	136	438	22.7	53.6	3.6
1992	6,814	156	477	15.5	49.2	2.8
1993	7,531	155	474	9.8	48.0	0.6
1994	7,573	116	472	7.0	100.0	3.7
1995	7,676	96	481	35.0	86.5	-6.9
1996	7,621	51	410	34.4	77.9	5.1
1997	8,047	39	356	20.6	77.4	6.8
1998	7,352	33	245	15.9	78.0	4.9
1999	7,972	32	225	16.6	75.2	3.9
2000	8,282	26	147	9.6	75.8	6.6
2001	6,821	35	219	4.4	76.2	-0.2
2002	6,042	45	213	5.7	76.7	0.8

Year	Federal-jurisdiction Strike Notices	Federal-jurisdiction Strikes	Local-jurisdiction Strikes	Annual Rate of Inflation (percent)	Real Minimum Daily Wage Index	Annual Variation in Real GDP (percent)
2003	5,909	44	202	4.0	76.2	1.4
2004	6,122	38	205	5.2	75.1	4.0
2005	6,646	50	224	3.3	75.1	3.2
2006	7,390	55	186	4.0	75.0	5.1
2007	9,045	28	271	3.8	74.5	3.3
2008	10,814	21	150	6.5	73.0	1.3
2009	13,207	19	81	3.6	71.9	-6.8
2010	12,682	11	73	4.4	72.5	3.0
2011	10,905	13	49	3.8	72.8	4.0
2012	9,877	19	54	3.6	73.1	3.8

*Sources:* Federal-jurisdiction strike notices and strikes: For 1941-93, Middlebrook, 1995: table 5.1; for 1994-2012, [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx). Information on notices may be incomplete for 1968. Local-jurisdiction strikes: For 1941-89, Middlebrook, 1995: table 5.1; for 1990-94, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), *Anuario estadístico, 1992*, table 21.14; for 1995-2012, *Anuario estadístico, 2014*, table 10.41. Data are missing for one or more states for 1982-83, 1988-89, and perhaps other years. Annual rate of inflation: For 1941-93, Middlebrook, 1995: table 6.1; for 1994-2000, Vicente Fox Quesada, *Primer informe de gobierno, 2001* (Mexico City: Presidencia de la República, 2001), p. 148; for 2001-12, Banco de México ([www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html](http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html)). Real minimum daily wage index: The index for 1941-93 (1939 = 100) pertains to the minimum wage in Mexico City; the index for 1994-2012 (1994 = 100) is based on the average of the minimum wage in three national geographic zones. For both periods, the nominal minimum daily wage was deflated by the inflation rate reported in this table. The minimum wage data are drawn from: for 1941-93, Middlebrook, 1995: table 6.1; for 1994-2012, STPS and Comisión Nacional de los Salarios Mínimos ([www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas\\_atencion/web/menu\\_infector.html](http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/web/menu_infector.html)). For the period 1941-71, minimum wages were set only in even-numbered years. Minimum wages increased more than once each year during 1973-74, 1976, 1982-98, and 2012; annual values are the mean of all increases during a given year. Annual variation in real GDP (inflation-adjusted gross domestic product): For 1941-2010, Abraham Aparicio Cabrera, "Series estadísticas de la economía mexicana en el siglo XX," *Economía Informa*, no. 369 (July-August 2011), table 4; for 2011-12, INEGI ([www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)).

*Note:* NA = not available.

**Kevin J. Middlebrook:** Professor of Latin American Politics at the Institute of the Americas, University College London; email: [kevinmiddlebrook@aol.com](mailto:kevinmiddlebrook@aol.com)

**El camino a Textitlán<sup>1</sup>, Avances para un concepto de comunidades altamente especializadas:**  
**The road to Textitlán, the way to the definition of Highly Specialized Communities**  
**La route à Textitlán, avances pour un concept de communautés hautement spécialisés**

*Moisés Hussein Chávez Hernández y Octavio M. Maza Díaz Cortés*

**Resumen**

En este artículo se plantean las bases para la discusión del concepto de las comunidades altamente especializadas, para lo cual se hace una revisión de la literatura que aborda el tema y a partir del estudio empírico realizado en San Miguel el Alto, Jalisco, se presenta una alternativa analítica. Para dicha discusión se aborda la tipificación de los empresarios de la región, el capital social y los distritos industriales, atendiendo especialmente al tema de la atmosfera industrial. De tal forma que se presenta una alternativa para atender a las comunidades en la que los pobladores se especializan, predominantemente, en una rama productiva, y generan un modelo productivo basado en los lazos sociales, el aprovechamiento de las condiciones sociales y de los vacíos legales.

**Palabras clave:** Trabajo, empresa, región

<sup>1</sup> Textitlan es un nombre inventado que utilizó Lattanzi (2011) para llamar a las comunidades de producción textil de México.

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

## Abstract

This article provides the framework for discussion of the concept of highly specialized communities. An analytical alternative is proposed after conducting a literature review approaching that issue and after analyzing the results of an empirical study in San Miguel el Alto.

Such discussion involved the characterization of entrepreneurs of the region, the share capital and the industrial districts mainly addressing the issue of industrial atmosphere. This approach then provides an alternative to attend those communities in which inhabitants specialize in the economic sector predominantly generating a productive model based on social bonds and leveraging the social conditions and the legal vacuums.

**Key words:** Labor, enterprise, region.

## Résumé:

Cet article décrit la base de discussion du concept de communautés hautement spécialisés au travers d'une revue de littérature sur le thème et de l'étude empirique à San Miguel el Alto dans Jalisco, à la Mexique, comme une alternative analytique. Pour cette discussion, la classification des entrepreneurs de la région, le capital social et les districts industriels sont utilisés avec une attention particulière à la question de l'atmosphère industrielle. Ainsi une solution de recherche est proposée pour assister les communautés dans lesquelles la population se spécialisent principalement dans une domaine de production et développer un modèle de production basé sur liens sociaux, profiter de conditions sociales et vide juridique.

**Mots-clés:** Travail, entreprise, région

## Introducción

En este artículo presentamos avances en el esfuerzo por definir y comprender lo que, en principio, ha sido nombrado como Comunidades altamente especializadas por parte de grupo de trabajo Políticas para el Empleo y el Trabajo de la Red Temática del CONACyT Pobreza y Desarrollo Territorial. Estas comunidades se caracterizaban por una combinación de lo rural y lo urbano, con actividad económica basada en pequeñas unidades productivas,



en las cuales se detecta una alta especialización de la mano de obra (García, 2011). Para algunos autores éstas se desarrollan a partir del desplazamiento de las empresas ubicadas en grandes urbes a lugares se encuentran trabajadores más dóciles y dispuestos a aceptar menores ingresos (Hernández, 2014).

Gil (2014) analizó las condiciones laborales de Villa Hidalgo, Jalisco. En dicho estudio, la investigadora documenta algunas características tales como que las relaciones laborales se confunden con las familiares, la poca conflictividad en las relaciones y una fuerte movilidad social ascendente. Vangstrup (1995), realizó un estudio de la comunidad de Moroleón, Guanajuato, con características similares a las definidas para la comunidad de Villa Hidalgo. Se rechaza la idea de que el desarrollo industrial se podría dar solamente en comunidades urbanas industrializadas, ya que en dicha población semiurbana se presenta un desarrollo industrial muy dinámico y con principios endógenos. El autor considera en su estudio cuatro factores que permitieron el desarrollo en la comunidad: a) El deterioro de la industria en la gran ciudad, b) el crecimiento del consumo de los productos, c) mejora de las condiciones de vida en el campo en comparación con la ciudad, d) Las nuevas tecnologías que permiten el desarrollo de los pequeños talleres. (109).

Otro municipio estudiado fue Zapotlanejo, Jalisco, ubicado en la zona metropolitana de Guadalajara, Cota (2004) observa un fuerte desarrollo de esta comunidad, el cual se expresa en el éxito de las iniciativas locales y que se traduce en un crecimiento acelerado de la industria, preferentemente a partir de pequeñas empresas. Para la autora es importante el concepto de distrito industrial para empezar a entender la manara en la que se conforman las iniciativas locales, sus factores de éxito, la cultura, entre otros aspectos que debemos tipificar con mayor detalle, como el espíritu innovador y la flexibilidad laboral. En términos generales la autora destaca algunos aspectos sobre la comunidad (169): a) la habilidad para la confección producto de la tradición femenina del bordado y deshilado, b) la tradición de una cultura individualista que combina con la prevalencia de las redes sociales de cooperación, c) las formas de apropiación del conocimiento mediante la comunicación de padres a hijos en la creación de mecanismos para la comercialización y producción de ropa, d) la capacidad de incorporación al sector más dinámico de la industria del vestido, en producción de prendas de moda con bajos costos, mediante una variedad de productos, e) la habilidad para convertirse y difundir su imagen y circuitos alternativos del mercado popular.

Otros autores han desarrollado miradas más críticas a estas poblaciones, Barba y Pozos (2005) abordan el problema desde la perspectiva de la precariedad laboral y encuentran que en la población en general, los trabajos no cuentan con las regulaciones, lo que se refleja en los bajos índices de afiliación a la seguridad social; en otras palabras, no hay prestaciones, contratos definidos, figuras sindicales, etcétera. Analizan la funcionalidad de la comunidad en relación con indicadores de corte taylorista-fordista o en relación con el concepto de “trabajo decente” (OIT, 2000).

La propuesta de las comunidades altamente especializadas implica, en principio, un enfoque empírico más que teórico, donde se rescatan la diversidad y heterogeneidad de las empresas en la localidad, es decir, se da vida a toda variedad de empresas y se asume la convivencia entre pequeños talleres artesanales y empresas con características de organización formal<sup>2</sup>, pasando por todo un abanico intermedio de posibilidades como empresas maquiladoras de tiendas departamentales, proveedores de tiendas de ropa de bajo costo, empresas especializadas en alta costura, etcétera.

En la aproximación a las comunidades especializadas, conceptos como la competitividad, la estrategia, la seguridad, el emprendedurismo, etc., se vuelven centrales en la discusión; sin embargo, se hace necesario problematizarlos y referirlos, con delicados matices, para dar cuenta de la realidad de las localidades a la luz de las lógicas de desarrollos endógenos y lejos de las teorizaciones desde la gran empresa. Ante esta lógica, se rescatan hallazgos de estudios en comunidades especializadas donde se visibilizan variables como la movilidad social (ascendente), el acceso al empleo, la posibilidad de emprender, el acceso al conocimiento informal (tácito o explícito), el uso del capital social y las redes personales como medio acceso a negocios, la confianza y cooperación entre los actores empresariales, etc. (véase Maza, *et al.*, 2011; Maza y Ortiz, 2011).

La reflexión que presentamos se basa primordialmente en el estudio empírico realizado en San Miguel el Alto Jalisco, comunidad que observa características contrarias a la cautela, falta de emprendedurismo y patrimonialismo que se han definido como características del empresario tapatío (Morales, 2011). En estos términos el mismo autor muestra una dinámica empresarial distinta en cuanto a inversión, gestión y acumulación de capital basado en evidencias de

<sup>2</sup> El debate formal e informal ha acaparado gran parte de los estudios laborales de finales del siglo pasado donde se pretendía dar cuenta del proceso de flexibilidad laboral en países como México y América Latina (véase De la Garza, 2006 a).

pueblos alteños. La propuesta de las comunidades especializadas nos obliga a pensar en las empresas que están lejos de la lógica de las grandes empresas, condición que exige romper con discusiones teóricas que se basan en modelos ideales de establecimientos cuyos ejes son la contratación formal, el trabajo asalariado, el sindicalismo, las competencias, la capacitación y conocimiento formal. (véase De la Garza, 2006 a).

En la presente investigación se asume la importancia que el lugar tiene en la conformación de la industria, ya que no se puede entender la especialización de una comunidad como un hecho espontáneo y aleatorio, sino que responde a procesos históricos y características de la comunidad que dan como resultado las características que nos ocupan. Por otra parte, los patrones culturales locales forman también un marco explicativo para entender el fenómeno. De manera específica hemos analizado la temática a partir de la especialización en la industria textil y del vestido, la cual ha sido interiorizada en un proceso que se origina en los años sesenta del siglo pasado cuando inician los pequeños talleres textiles en la localidad; sin embargo, estas actividades se remontan a la antigua producción artesanal de productos del vestido, práctica recurrente entre las mujeres casaderas de las localidades alteñas (Medina de la Torre, 1967; Gándara, 1976), conocimientos heredados de generación en generación.

Es fundamental reflexionar sobre las configuraciones sociales que intervinieron como mecanismos para el desarrollo y consolidación de la especialización de la comunidad. Se pretende visibilizar el papel de la comunidad en el desarrollo potencial de la industria que va más allá de una lógica del desarrollo en función de política pública o inyección de grandes capitales por parte de empresas transnacionales. Se hará uso de la región o de otras comunidades a medida que permita explicar el proceso de industrialización local. Se entiende el desarrollo endógeno de la comunidad, donde los empresarios aprovechan las oportunidades y los mecanismos para favorecer el proceso de crecimiento de sus talleres o empresas.

Acorde con lo observado por un grupo de investigación que ha realizado proyectos en las comunidades de Moroleón y Uriangato, Guanajuato, y Villa Hidalgo en Jalisco, es posible observar acuerdos entre los actores productivos para generar ganancia, es decir, no hablamos de solamente aglomeración de empresas sino de redes sociales que movilizan capitales para generar mayores ganancias. Sin embargo, siempre se ha dejado claro que todas esas interacciones se dan en el interior de la dinámica de la población, es decir, tiene coherencia sólo en el lugar donde se desarrolla; no una coherencia univoca

sino que el modelo se está dando y se construye cotidianamente en función de las necesidades, eventos o fenómenos que presentan.

En los últimos años han existido diversos acercamientos para entender cómo algunas comunidades se consolidaron en la industrial textil, cómo sobresalen desde hace un par de décadas en la actividad y reflejan una dinámica productiva que moviliza las economías locales y regionales. Dichas características fueron abordadas por enfoques teóricos con resultados que explican el proceso de precarización y flexibilidad del trabajo, como se expondrá más adelante; el análisis que toma como unidad a las comunidades, más que a las empresas o industrias, ha permitido sostener la importancia del *ambiente* como elemento explicativo del desarrollo local. La conjunción de factores que dan lugar a lo que Marshall (1890) denominó *atmósfera industrial* es lo que contribuye a explicar el dinamismo de ciertas regiones y las dificultades para el desarrollo de otras.

A finales de los años setenta, se generó una amplia literatura que describe las características y orígenes de tramas productivas, basados en pequeñas empresas surgidas en las regiones de la Terza, Italia, y en el resto de Europa (Alemania, Dinamarca y Bélgica). Los primeros estudios de la perspectiva de desarrollo de los *distritos industriales* (Becattini, 1992) daban cuenta del carácter renovador de las pequeñas empresas ante el agotamiento del sistema de producción de masa y la adaptación a procesos flexibles de trabajo, en el marco de la recesión de las economías globales al final de los años setenta y principio de los ochenta del siglo pasado. Algunas comunidades lograron adaptarse e incluso crecer con las nuevas formas de organización industrial flexible como alternativa de desarrollo.

Para Becattini (1994) el distrito industrial es: “una entidad socio territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscrita natural e históricamente determinada de una comunidad de personas y de empresas” (56). Becattini (1992) plantea que el *distrito industrial* es el resultado de un proceso de interacción dinámica entre división, integración de la mano de obra en el distrito, ampliación del mercado de sus productos y formación permanente de una red tanto dentro del distrito como con otros distritos que funcionan como nexo con los mercados externos, por lo que no se trata de la simple cohesión interna de empresas aglomeradas, sino ampliar la relación hacia mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración (Pyke, *et al.*, 1992, 16). Es necesario retomar en el concepto de Becattini, la importancia de la aglomeración en un espacio territorial determinado, sobre el cual se centra la atención en el espacio *circunscrito*

*natural e históricamente* en función de los factores sociales y culturales comunitarios.

Los *distritos industriales* se caracterizan por la especialización en una determinada rama industrial y por la presencia de un marco sociocultural, geográficamente definido, que apoya un comportamiento de cooperación y confianza social que va a incrementar su competitividad e interdependencia orgánica. En este plano, pese a caracterizarse por una estructura social basada en la cooperación y confianza, las empresas que realizan una misma actividad compiten a partir de la calidad y el precio de los bienes que producen. Dicho fenómeno es nombrado como atmósfera industrial que conjuga factores exógenos (reglas de funcionamiento de mercado) y factores endógenos (funcionamiento de la economía local) que permite articular elementos estructurales y subjetivos.

En los primeros estudios empíricos, llamaba la atención el éxito de los distritos, que se explicaba por el adecuado funcionamiento de las grandes empresas, en cuanto a estructuras de comercialización, escala productiva, acceso a recursos y a experiencia operativa en los mercados exteriores (Becattini, 1988). Pero dicho éxito no era producto de factores económicos unívocos, sino que el distrito industrial lograba sus resultados, como producto de factores sociales como la cultura, religión u otros mecanismos que intervenían en la construcción, desarrollo o consolidación del mismo. De acuerdo con Becattini (1988: 7), las características más importantes que conformaron los distritos industriales italianos fueron: a) un sistema de valores homogéneo expresado en ética del trabajo y actividad en familia, b) la concentración geográfica de pequeñas y medianas industrias especializadas en un sector productivo, unidas en cadena productiva por medio de intercambios dentro y fuera del mercado, c) vinculación entre productores locales y los mercados nacionales e internacionales, superando el ámbito exclusivamente local, d) la presencia de una red de instituciones públicas y privadas que apoyan a los agentes económicos, e) una “especial” combinación entre competencia y cooperación.

De esta manera, la perspectiva de los distritos industriales presenta numerosas posibilidades pero también limitaciones: abre la posibilidad de estudio de comunidades que aglomeran un número considerable de empresas en un determinado territorio que podrían o no verse motivados por condiciones de cooperación, aunque la misma aglomeración y cooperación no se da en automático, se requiere que el espacio donde se ubica el fenómeno, presente rasgos históricos que hablen de una integración entre

lo social y productivo, y por otra parte, considerar el ambiente en el que ésta se inserta, es decir, tanto las particularidades de las empresas como el entorno condicionan las posibilidades de éxito en la aglomeración.

Una vez establecido el concepto de distrito, muchos fueron los acercamientos científicos en todo el mundo para abundar en el debate, experiencias en toda Europa y América; sin embargo, otros conceptos fueron creados para dar explicación al espacio como unidad de análisis, tal es el caso de los *clústeres industriales* que se definen como: “presencia de un grupo de firmas interconectadas y sus proveedores, otras industrias relacionadas e instituciones especializadas en campos particulares” (Carrillo y Novik, 2006: 370). A pesar de que se comparte la idea con los distritos industriales de la aglomeración de pequeñas y medianas empresas en un determinado espacio, la cultura local, específicamente, no es tan importante para su surgimiento a pesar de lo cual, en un clúster todos los agentes actúan para organizar un ambiente de negocios y mejorar los incentivos y productividad, así como las condiciones de vida locales (Portes, 1990). Las empresas se asocian para maximizar la productividad con altos índices de calidad, a través del trabajo en equipo, elaboración de planes de mutuo beneficio en los que cada empresa asume una labor diferente con el objetivo de producir un mismo resultado que beneficie a todo el grupo.

Por otra parte, no se pueden vincular estas comunidades automáticamente con las teorías de distrito, ya que dejaríamos de lado elementos contextuales que sesgarían la información y encuadrarían los resultados. García (2003) evalúa la utilidad del concepto de Distritos industriales para explicar el desarrollo de estas comunidades. Desde su perspectiva, la aglomeración de empresas de una misma rama industrial en una región determinada, tiene rasgos culturales comunes, lo que facilita que se creen redes de cooperación diversas que se deben definir. Otro aspecto muy importante es la confianza o las relaciones sociales formales e informales de los empresarios, que les permiten el acceso a amplios recursos familiares o comunitarios, de tal forma que las redes sociales se convierten en factores clave para el éxito económico. El autor concluye que, aunque efectivamente existen elementos de los distritos industriales, se debe considerar la existencia de muchas formas de distrito que cuenten con sólo algunas características explicativas del concepto, es decir, pueden o no ser innovadores, flexibles o especializados.

Lo anterior nos acerca a procesos con fuertes rasgos informalidad o precariedad (Barba, 2005); sin embargo, al considerar a los sujetos activos,

encontramos que estos generan alternativas mediante las cuales pueden responder a las demandas de los mercados, además de que la estructura social en que se encuentran inmersos, en buena medida condiciona su actuar y sus decisiones. Más allá de las limitaciones en alicientes laborales que se tengan en las comunidades de industrialización atípica, se deben explorar los indicadores de satisfactores sociales que se presentan, es decir, altos índices de bienestar, calidad de vida y desarrollo humano y bajos índices de pobreza, marginación, etcétera.

Los indicadores sociales para las comunidades atípicas apuntan positivamente en sus escalas, con cifras superiores a la media nacional, incluso equiparables a ciudades internacionales con estándares muy positivos de calidad de vida (Chávez, 2013; Maza y Ortiz, 2011). Otro concepto, que permite avanzar en la comprensión de este espacio es el de *comunidades virtuales* de Arias (1997), con éste se define a pueblos que cuentan con un nivel de especialización semejante y tienen relaciones económicas entre ellas en espacios no cercanos, incluso más que con otras adyacentes a ellas. Es decir, las comunidades virtuales estrechan vínculos económicos y comerciales muy a pesar de las distancias que los separan, sin embargo, el común denominador entre las mismas se remite a la especialización de la comunidad. Para definir entonces a una comunidad virtual, el concepto de *especialización* se vuelve fundamental, ya que será determinante en la definición de las comunidades en cuestión.

En cuanto a la especialización Gil (2014) documenta que en la comunidad de Villa Hidalgo, Jalisco, existía una tradición de la costura desde tiempos de la conquista. Como costumbre inmediata, en los años cincuenta, las mujeres salían con su silla a la calle a bordar y era muy notoria la práctica en todo el pueblo, heredada de generación a generación entre las familias. La industrialización llegaría con la electrificación hasta los años 60 del siglo pasado. Gutiérrez (2012) analiza la comunidad de Zapotlanejo, Jalisco, y encuentra que los orígenes de la actividad industrial en la población se remontan a la sastrería. Sastres que aprendieron el oficio en la Ciudad de México llegaron a la localidad, pusieron sus negocios y comenzaron a tener aprendices (75). Vangstrup (1995) que estudia la comunidad de Moroleón como unidad de análisis, identifica los orígenes de la actividad en la localidad en función de la antigua tradición de la producción del reboso, el cual sigue siendo actualmente un enclave de tal producto.

La idea de la especialización articula el elemento de la histórica particular de cada comunidad. Dicha idea cuestiona la visión desarrollista que da

preponderancia al impacto de las políticas públicas como impulsoras del desarrollo comunitario en función de la inyección de recursos. Por el contrario, encontramos comunidades con procesos que van más vinculados a lo endógeno, donde la historia local con sus prácticas, actores e instituciones, forjaron un desarrollo desde dentro de la propia comunidad. En este sentido, la especialización de las comunidades también se vincula al comportamiento social en general, donde los valores, costumbres y tradiciones forman parte de la lógica de la comunidad. Cota y Vangstrup resumen la idea en el concepto “espíritu” lo que remite a perspectiva de Max Weber (2003) del espíritu del capitalismo, entendido como “una concepción ética del trabajo para la vida cotidiana del capitalismo” (13).

En ese marco, definimos a las *comunidades especializadas* como aquellas poblaciones que concentran capacidades de industrialización enfocadas a un ramo de la producción o los servicios y que a su vez, cuentan con entornos sociales y culturales característicos y donde estos juegan un papel importante en su dinámica y desarrollo industrial. Dichas comunidades parten de un desarrollo endógeno y cuenta con observables como bajos índices de pobreza y marginación y altos niveles de bienestar. El recorte empírico que representa estos espacios constituye un espacio de análisis para fenómenos más específicos como las formas flexibles de producción, divisiones sociales del trabajo, incluso análisis como la informalidad, heterogeneidad y la precariedad.

## El Capital social

El capital social ha devenido en uno de los conceptos más populares y usados en las ciencias sociales (López y Soloaga, 2012). El concepto se ha construido desde diversas perspectivas teóricas, en 1985 Bourdieu hace su primera interpretación del fenómeno y posteriormente una serie de autores han aportado a él. El siguiente cuadro muestra algunas de las definiciones más importantes rescatadas del *Productivity Commission* (2003) y esquematizadas por López y Soloaga (2012):

El agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985)
--

El capital social es definido por su función. No es una sola entidad sino una variedad de entidades con dos elementos en común: todas ellas tienen algún aspecto de estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores, sean éstos personas o corporaciones, dentro de la estructura (Coleman, 1988)
---



[...] aspectos de la organización social, tales como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al facilitar acciones coordinadas (Putnam, 1993)
[...] la habilidad de los actores de asegurarse beneficios a través de la pertenencia a redes y a estructuras sociales (Portes, 1998)
Capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Se refiere a los procesos entre personas, los cuales establecen redes, normas y confianza local y facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo ( <i>World Health Organisation</i> , 1998)
(...) la información, confianza y las normas de reciprocidad inherentes a las redes sociales de una persona (Woolcock, 1998)
Capital social es una norma informal que promueve la cooperación entre dos o más individuos (Fukuyama, 1999)
Capital social son las redes junto con las normas compartidas, valores y entendidos que facilitan la cooperación dentro y entre grupos (OCDE, 2001)
Capital social es la inversión en las relaciones sociales con retornos esperados en el mercado (Lin, 2001)
[...] las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social (Grootaer y Van Bastelaer, 2002)
El capital social es la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo (Robinson, Schmid y Siles, 2002)
[...] el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad (Atria, 2003)
El capital social (renombrado como capital cívico) es el conjunto persistentemente compartido de creencias y valores que ayudan a un grupo a superar el problema del <i>free rider</i> cuando persigue actividades socialmente valiosas (Guiso, Spienza y Zingales, 2010)

Fuente: Elaboración en Base a López y Soloaga (2012)

Portes (1990) rescata una primera diferencia en las definiciones del capital social, divide las características compartidas en dos tipos: las heredadas y las que son adquiridas intencionalmente. En las primeras habla de una condición de nacimiento, donde los apellidos o las redes de familia son adoptados por el sujeto al nacer, de manera permanente y menos depreciable que las características que son elegidas y adquiridas. Las adquiridas intencionalmente dependen más de la trayectoria de vida, donde los sujetos van construyendo la historia y sus propias redes (incluso partiendo de las heredadas). La distinción entre estas dos características es lo que muestra el grado de exclusividad.

Las características adquiridas serían más incluyentes en función de que el sujeto no está determinado por su nacimiento, sino que construye sus redes en función de sus posibilidades y acciones, es decir, tienden a ser más flexibles. Pero la flexibilidad se manifiesta sólo en el grado de exclusividad

y no en los valores del grupo en su totalidad. Por ejemplo, al participar en un grupo religioso, los miembros sostienen códigos, valores, esquemas, estructuras establecidas por ellos mismos y cuentan con características que los determinan e identifican; los valores para estos grupos pueden ser bastante homogéneos, como en el caso de su postura hacia el aborto, la homosexualidad, etc. La pertenencia exclusiva real o no al grupo varía en función de los lazos que se tengan a dichas características. La distinción de Portes permite organizar los conceptos de capital social para articular una mejor explicación de las comunidades especializadas.

El concepto de capital social ha sido utilizado para abordar fenómenos como trabajo, empleo, pobreza, desarrollo, democracia, eficacia gubernamental, migración, etc. (Ramírez, 2005). Discutir sobre los alcances y limitaciones del concepto, las perspectivas teóricas de las que es sujeto, las escuelas o tradiciones teóricas de los autores que lo acuñaron y las investigaciones de las que ha sido partícipe, se hace necesario cuando se postula como un concepto articulador en la realidad.

De acuerdo con Portes (1998) esta noción básica del capital social que remite a la participación y el involucramiento en grupos sociales para tener consecuencias positivas, ya sea de forma individual o colectiva, no es algo nuevo: “Desde Durkheim se hace visible el énfasis sobre la vida de grupo como un antídoto para la anomía y autodestrucción y con Marx en la distinción entre la clase en sí misma y la clase para sí misma” (p. 4). Para Portes (op. cit.) es Pierre Bourdieu el primer autor en analizar sistemáticamente el concepto, sin embargo, reconoce que Coleman y Putnam paralelamente realizan diferentes inferencias sobre el mismo. Más allá de discutir sobre los alcances iniciales de las perspectivas del concepto, se hace necesario discutir sobre los antecedentes intelectuales de la idea, así como los debates teóricos que están detrás de cada uno de los autores que la maneja. Para Häuberer (2011), en su reconstrucción teórica del concepto, existen muchas similitudes en los observables de los autores clásicos del capital social y menciona que recurrieron a preposiciones y palabras distintas. Tanto Pierre Bourdieu (con su distinción entre capitales), James Coleman (con el concepto de capital social y su discusión desde el actor racional), Robert Putnam (con el debate de la construcción de redes), Ronald Burt (con la perspectiva teórica de los recursos) y Nan Lin (con el modelo refinado de capital social) han aportado a la discusión teórica del concepto.

Pierre Bourdieu incorporó el concepto de capital social en su aparato teórico (Portes, 1990), ya que describía fenómenos de conveniencia que no

podían ser explicados con el capital económico, ni el capital cultural. El autor entendía el concepto como “un agregado de recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (op cit: 248 *Traducción personal*). Y para complementar esta postura, será importante dejar claramente definido el elemento de relaciones sociales intrínsecamente relacionado con el capital, ya que esto sólo podrá tener sentido en el grupo social. Las primeras definiciones nos remiten a un “capital de relaciones mundanas que pueden, llegando el caso, proporcionar apoyos útiles” (Bourdieu, 1988: 118) y repite reiteradamente que dichos apoyos se manifiestan entre miembros del mismo grupo. Se pueden observar los postulados marxistas del capital social, donde éste se entiende como mecanismo social de reproducción de los privilegios de las clases (Häuberer, 2011).

Para Bourdieu (1988) el capital social es un recurso que puede ser intercambiado para obtener algún favor, sin embargo, a diferencia de otros capitales, éste representa una utilidad para los sujetos, para conseguir recursos en momentos, situaciones y acciones determinadas. Se entiende que los recursos no se brindan indistintamente, sino que tienen un sentido discrecional. Es importante rescatar que la idea del grupo, institución o clase son entendidas de manera abstracta, subjetiva o conceptual, ya que nunca identifica elementos empíricos concretos, ni muestra ejemplos de ello. El capital de un grupo, institución o clase es una abstracción, que requiere incluir la temporalidad. En este sentido la pertenecía es construida (Bourdieu, 1988) a partir de relaciones cotidianas que se forman a través del tiempo en la trayectoria de vida; de tal forma que la trayectoria de los sujetos será el campo para iniciar, construir y consolidar el capital social. De igual forma los recursos que los sujetos pueden obtener dependerá del tamaño de la red a la que pertenezca. Entre más miembros tenga la red, mayores serán las posibilidades de vincularlos con los beneficios para los miembros y Häuberer (2011) insiste en que en la realidad puede mantenerse de manera diferenciada, no sólo se prevé el tamaño de la red, sino los vínculos entre los miembros, incluso las posibilidades (entendidas como formas de poder) de las que éstos puedan disponer. Así pues, se considera necesario conocer cuál es el grado de institucionalización de las redes de los sujetos, para determinar la cantidad de recursos potenciales a los que puede acceder.

Portes (1998) rescata la idea de grupo en Bourdieu cuando afirma que los sujetos son quienes generan el capital social en su relación con otros sujetos

del mismo grupo, en el entendido de que la distribución del capital social en el grupo es determinante en las oportunidades de obtener recursos, es decir, si los miembros cuentan con capitales sociales homogéneos, de acuerdo con Bourdieu, habrá más cooperación e intercambio, ya que se entenderá como una relación horizontal y habrá más oportunidades de obtener recursos.

Una idea central del capital social de Bourdieu es el intercambio (1988). Para el autor, el intercambio “puede darse de manera simbólica o material, en la cual los factores subjetivos se encuentran presentes” (35). Se entiende que las maneras simbólicas rescatan lo previamente definido en su concepto de capital con el mismo nombre desde inicios de los años 80, por lo tanto, vuelve a la discusión la distinción entre lo material y lo simbólico, donde se remite a formas tan sutiles como la información, el estatus y las formas, etcétera. Los factores subjetivos en el intercambio son definidos como percepción de la confianza entre los miembros de la red (como su nombre lo indica, la percepción es subjetiva, es susceptible a los sentimientos de los sujetos y no implica mayor comprensión, sólo en la interpretación que ellos mismos tienen del intercambio). La confianza es un valor que debe estar implícito, ya que sin este elemento, las relaciones de intercambio no podrían establecerse.

Los avances posteriores dejan ver algunas limitaciones de la propuesta de Bourdieu: a) las limitantes referentes a estudios concretos que den explicación empírica, de tal forma que para Häuberer (2011), la idea de capital social en Bourdieu es presentada en un espacio de abstracción que, aunque sirvió como referente teórico, no fue sustentado por el autor en espacios más concretos; b) la idea de Bourdieu de capital social surge para observar la movilidad de los recursos y no las redes de reciprocidad entre los sujetos (Ramírez, 2005), aunque remite a la idea de intercambio, se queda en las formas materiales y simbólicas, pero como condición de poder; c) se entiende que el grupo, instituciones o clase son importantes para la definición de capital social de Bourdieu, así que se retoma la idea del grupo aunque sea en abstracto; d) se entiende también que el grupo cuenta con recursos de los que dispone en función de sus miembros.

De acuerdo con Häuberer (2011), la diferencia entre Bourdieu y Coleman consiste en la distinción de *poder*. Mientras los postulados del primero indican una relación del *poder sobre*, para Coleman consiste en un *poder para*. Se trata de una diferencia fundamental, ya que la construcción del primero se encuentra en la teoría de la estratificación con fuertes antecedentes del marxismo, frente a la teoría del actor racional, del segundo. Coleman (2000) define el capital social “por su función. No es una entidad única sino

una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas ellas consisten de alguna de las estructuras sociales, y facilitan la relación de ciertas acciones para los actores dentro de la estructura” (p 20). El vínculo entre las estructuras y las acciones de los actores será ahora el espacio donde cabe la lógica del capital social. Ante esta lógica, se entiende en Bourdieu que los sujetos podrán pertenecer a diversos grupos y con ellos tendrán un determinado capital social que ayudará a conseguir recursos más amplios. Sin embargo, Coleman propone que este acceso a los recursos también corresponde a la obediencia de las reglas de la estructura que nos permite utilizar el capital social obtenido. Si bien todas las relaciones y estructuras sociales facilitan alguna forma de capital social, Ramírez rescata de Coleman que “existen ciertas estructuras que cumplen mejor esta función que otras” (2005: 27) y hace distinción de las principales formas del capital social:

- a) En contextos de intercambio la reciprocidad forma parte importante del fenómeno. La ayuda de un actor a otro se verá manifiesta de manera informal, pero, de acuerdo a las normas establecidas por la estructura social, “el otro” está obligado a retribuir el favor generado por el primero, aun cuando la transacción no sea formal. En palabras de Coleman, esta retribución puede denominarse como un *pagaré* adquirido por el primero para que sea cubierto por el segundo (Ramírez, 2005). De acuerdo con Portes (1998), cabrían dos consideraciones en esta función: la extensión de las obligaciones contraídas y la confianza en el ambiente social. Sin cualquiera de las dos, las potencialidades del recurso del *pagaré* social serían nulas, ya que no habría reciprocidad ni obligación.
- b) El potencial de información, Coleman sostiene que existen beneficios que pueden obtener los actores para alcanzar sus fines, echando mano de la información en posesión de sus contactos y relaciones sociales (Ramírez, 2005). El capital social se hace presente en los contactos y las relaciones sociales que el actor tiene y la información que puede obtener de ellos para sus fines particulares.
- c) Normas y sanciones efectivas, Coleman argumenta que al distinguir entre lo estructural y subjetivo, las normas inhiben ciertas acciones y estimulan el emprendimiento de otras (1993: 25). Cabe destacar que las normas se entienden no precisamente como formales o en un sentido de leyes, sino como construcciones sociales realizadas por los integrantes del grupo que la integran. La forma propia del

- capital es la homogeneidad de las acciones entre los actores, lo que recae en un mejor desenvolvimiento de los recursos de los mismos.
- d) Las relaciones de autoridad en las transacciones de los actores. Un actor puede transferir a otros derechos de control sobre ciertas cosas (1993: 68). El capital social será el derecho de control que queda a disposición del actor que recibe. Entre mayor control reciba el actor, mayor será el capital social a su disposición. Portes argumenta que la forma de capital social de autoridad en Coleman se encuentra en el capital simbólico de Bourdieu, es decir, las formas de autoridad son formas de posición frente a los otros, y en ese tenor se concibe lo simbólico (1998: 9).
  - e) Las organizaciones serían otra forma de capital social para Coleman (2000), ya sean intencionales o apropiables para otros fines. Las primeras, como las organizaciones empresariales donde se invierte en ellas con expectativa de ganancia o que se pueden usar para fines distintos a los de origen. Se parte de la idea de que las organizaciones son estructuras que generan capital. Coleman considera a las organizaciones como una estructura para producir capital social y no como capital social *per se* (Ramírez, 2005). Esta idea primaria de la forma de capital estaría vinculada a la de la atmósfera social de los distritos industriales que abordaremos más adelante.

Portes (1998) advierte que Coleman fue poco cauteloso en separar lo que podría considerarse capital social de lo que podría identificarse como beneficios o efectos asociados. Lo anterior se manifiesta en sus formas de capital en las que no queda clara la relación entre si es propiamente capital o beneficios secundarios; sin embargo, sí pueden observarse como beneficios directos al capital social. Una vez revisadas las formas del capital según Coleman (1993), el capital social puede adquirir diversas formas, pero todas ellas hacen referencia siempre a las obligaciones y las normas, las cuales favorecen que haya estabilidad en los intercambios. Queda pendiente resolver los alcances de la teoría del actor racional en el modelo, ya que si es cierto que las acciones de los actores tienen repercusiones en formas más amplias de control, en la actual teoría sociológica se consolidan perspectivas más simbólicas al respecto, ya que la racionalidad de los actores se ve mediada por elementos culturales, simbólicos, estéticos para la toma de decisiones (Hernández, 2006;) y no sólo por las normas inherentes a la cultura.

En general, el capital social en Coleman se ve afectado si no es objeto de mantenimiento, puede depreciarse como cualquier otro capital (2000) y podría ser destructivo todo aquello que haga a las personas menos dependientes unas de otras. Con todo lo dicho anteriormente, el capital social en los actores se reparte de manera desigual; para la teoría de Bourdieu (1988) es un recurso al cual sólo tienen acceso un grupo, mismo que no está dispuesto a perderlo, debido al estatus social que éste les proporciona. Para Coleman (1993), los actores pueden acumular obligaciones, debido a que se encuentran en un nivel de autoridad y un nivel más alto de capital social, por lo que el principio de reciprocidad de un acto no se espera que suceda, ya que el nivel de autoridad y su capital social son mayores que el de los demás. Las distinciones entre el capital social de Bourdieu y Coleman desde sus tradiciones teóricas son retomadas por Putnam, quien las interpreta desde su comunitarismo filosófico.

A partir de la propuesta de Bourdieu se establece la relación del capital social entre los grupos, instituciones y las clases; en Coleman, entre la estructura y la acción con base en normas establecidas por el grupo en el que se presenta; para Putnam será importante la acción comunitaria como impulsora del capital social (Ramírez, 2005). Para entender la relación entre éxito de los gobiernos y la región Putnam propone la variable de comunidad cívica que entiende como “aquella en la que la ciudadanía tiene un alto compromiso cívico [...] actúa como iguales políticamente, son capaces de una elevada solidaridad, confianza y tolerancia, y dan un impulso al asociacionismo en la vida pública” (Putnam 1993: 86). Finalmente, Putnam amplía la noción de capital social de los individuos a la comunidad, en donde las diferencias relevantes radican en las formas históricas amplias de la comunidad.

Ante los dilemas de la hibridación y las trayectorias históricas, el autor remite a dos soluciones: la cooperación voluntaria o la intervención de un tercero con poder de imponer soluciones verticales “la cooperación voluntaria puede formularse a partir de normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico” (*op. cit.*, 158). Pero en esta cooperación voluntaria, la confianza, las normas de reciprocidad y las redes de compromiso cívico se convertirán en un componente esencial para la construcción del capital social. De tal forma que la *confianza* se manifiesta en el acto de alcanzar un bien común y su importancia reside en la capacidad de superar los problemas de la acción colectiva. Esta característica minimiza los riesgos de la red, ya que existe la certeza del cumplimiento de las obligaciones. Por su parte, las *normas* forman parte del capital social en la medida en que son capaces de

facilitar recíprocamente las transacciones y los costos de los intercambios. Por otro lado, las redes de *compromiso cívico* son redes sociales intensamente horizontales, donde los agentes tienen equivalente estatus y poder; se trata de asociaciones cooperativas, clubes corales, partidos de masas, asociaciones vecinales, grupos religiosos, etc. (Ramírez, 2005). Dichas asociaciones tienen beneficios más amplios: incrementan los costos potenciales para los desertores en cualquier transacción individual, promueven fuertes normas de reciprocidad, facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, así como sirven de moldes para futuras experiencias asociativas, al tratarse de encarnaciones de éxitos pasados de colaboración (*op. cit.*, 30).

De acuerdo con Portes (1998), en la vida cívica de Coleman, sus tres formas (confianza, normas y compromiso cívico) son un factor fuertemente asociado con la prosperidad económica. La distinción entre la confianza de Coleman y Putnam radica en que el primero consideró el concepto en forma de un rasgo estructural del ambiente social (su nivel de confiabilidad), que hace posible el funcionamiento o no de las obligaciones y expectativas. De igual manera, encontramos divergencias en los autores en su intención de introducir la idea de autoridad y jerarquía como formas de capital social; Putnam las ha dejado fuera, argumentando que las relaciones libres y horizontales que se forman en el seno de asociaciones cívicas son base de dicho tejido asociativo de la comunidad (Putnam, 1993). Finalmente presentamos las últimas propuestas de Putnam:

Capital social			
Formal	Se refiere a las redes de asociaciones constituidas sobre bases organizativas identificables: estructura, autoridades, etcétera.	Informal	Amplio espectro de la convivencia social que crece de formalidades: comidas familiares, juegos deportivos, etcétera.
Denso	Mucha interacción de personas en un mismo espacio social: mayor capital.	Tenuo	Poca interacción de personas en un mismo espacio social: limitado a cierto propósito y contexto.
Vuelto hacia dentro	Identificadas en las redes sociales u organizaciones civiles que buscan apoyar intereses particulares.	Vuelto hacia fuera	Identificadas en las redes sociales u organizaciones civiles que buscan promover intereses públicos.
Vinculante	Unir más estrechamente a personas iguales en ciertos aspectos: raza, religión, clase, etc.	Que tienen puentes	Unir más estrechamente a personas desiguales.

Fuente: Elaboración propia con base en (Putnam, 2003)



Putnam agrega que el capital vinculante tiende a reforzar identidades específicas, excluyentes, y a fomentar la homogeneidad de los grupos; esto es útil para fortalecer la reciprocidad limitada al grupo y estimular la solidaridad (2003, 30). Por otra parte, el capital social que tiende puentes orienta hacia fuera de los grupos primarios, tiende a integrar grupos de distintas clases sociales y puede generar identidades y reciprocidades más amplias (32). Por último, cabe señalar que los beneficios del capital social, si bien son recursos individuales, pueden representar efectos más elaborados en la construcción de una red de relaciones para movilizar recursos, en donde estas estrategias individuales se ven reflejadas en el nivel macro social, una vez que se ha logrado un desarrollo económico y social en la comunidad.

A pesar de que se observan similitudes entre los tres autores, también se presentan diferencias teóricas bastante fuertes. Estamos en el entendido de que las tres posiciones, a pesar de sus controversias, permiten articular una explicación para analizar el capital social a partir de las relaciones y actos de intercambio, como la postura de Bourdieu, las obligaciones y expectativas en Coleman y la insistencia en las normas de reciprocidad generalizadas en Putnam. Dichos autores comparten la visión dinámica del capital social, es decir, que el concepto varía en función del contexto en el que se estudia. Sin embargo, se hace necesario expresar las diferencias teóricas que presentan. De acuerdo con Ramírez (2005), tienen postulados teóricos que son importantes: Bourdieu, su teoría de la estratificación; Coleman, la teoría de la elección racional y Putnam, el comunitarismo filosófico, lo que los hace prácticamente irreconciliables (33). En el mismo sentido se hace visible la función del capital social en los autores: para Bourdieu, el capital social en abstracto da cuenta de un potencial analítico más amplio que experimentan los otros dos autores. Para Coleman y Putnam tiene una clara connotación positiva. Sin embargo, al entablar dicha connotación, se postulan características sumamente sensibles a la realidad que dan cuenta de los alcances del concepto que se postulan como observables directos.

## **Atmósfera sociocultural y productiva**

El comunitarismo filosófico de Putnam abre la posibilidad de entender las estrategias de *cooperación*, sin embargo habrá que entender otros soportes que conviven una de ellas es la intervención del *lugar*, que rescata no

sólo los recursos físicos naturales, sino culturales y sociales, así como los patrimonios diversos. Para esto se requiere entender el *lugar*, como espacio social, que implica el rescate de la historia para entender el presente, no se asume nada como espontaneo y sin sentido en sí mismo. Desde esta perspectiva, el lugar es un espacio vívido en el que los imaginarios, las creencias y los valores intervienen en la producción y la reproducción del orden social (Zaoual, 2005). Henri Lefebvre (2000) sostiene que el espacio es un producto en tanto que éste adquiere forma y es apropiado -en determinada época- a las prácticas productivas imperantes.

Así, las relaciones sociales que se configuran en el lugar y las reglas que intervienen en el uso de los recursos naturales son el resultado de la combinación de intereses políticos y económicos, pero también de mediaciones técnicas y discursivas que intervienen en la regulación de la vida cotidiana. Desde distintas perspectivas, se ha abonado teóricamente al impacto del lugar en las dinámicas productivas especializadas. Entender el *lugar* como la *atmósfera social y cultural* que se rescata desde los distritos industriales permite construir los espacios productivos y sus dinámicas sociales. Alfred Marshall define un distrito industrial como “concentraciones de sectores especializados en una localidad específica” (Marshall, 1890, 43). Acuñó el concepto al observar que un conjunto de pequeñas empresas subsidiadas por fases productivas y concentradas en un determinado territorio pueden obtener más ventajas de la producción en serie o fordista. De acuerdo con Becattini, una ampliación del concepto de distrito industrial se apoya principalmente en la congruencia entre cierta *organización del proceso productivo* y las *características socioculturales* de un núcleo de población formado a lo largo de la historia. (1988, 5). El autor propone como eje articulador la convivencia entre esos tres elementos, para los cuales se requieren las siguientes condiciones: a) Exiguas acumulaciones de capital, b) Capacidad de gestión, c) Habilidades técnicas (muchas veces tradicionales, pero polivalentes e indeterminadas), d) Estructuras de relaciones sociales (parentelas, amigos, conocidos) que permitieron la recíproca confianza y capacidad de acuerdo (p. 133). En esta propuesta se rescata los elementos definidos en el distrito industrial marshalliano; el autor distingue algunos observables por analizar en aproximaciones empíricas. Se reconocen como observables directas las *estructuras de relaciones sociales* que forman parte importante en las formas de producción. La idea de las estructuras sociales de Becattini remite a la confianza recíproca entre los miembros

de la comunidad, sin embargo, habrá que pensarlo en función de la lógica productiva de la empresa y no sólo en las relaciones entre las empresas.

De acuerdo con Becattini (1988, 7), las características más importantes que conformaron los distritos industriales italianos fueron las siguientes: A) Un relativo sistema homogéneo de valores expresado en una determinada ética del trabajo y de la actividad de la familia. B) La concentración geográfica de pequeñas y medianas industrias especializadas en un sector productivo, unidas en cadena productiva por medio de intercambios dentro y fuera del mercado. C) La vinculación entre productores locales y los mercados nacionales e internacionales, superando el ámbito exclusivamente local. D) Una red de instituciones públicas y privadas que apoyan a los agentes económicos; y E) Una especial combinación entre competencia y cooperación.

La lógica de los distritos industriales en la dinámica empresarial no se debe entender homogéneamente, sino en función de una heterogeneidad dinámica. Bagnasco expresa en sus estudios que en los distritos industriales italianos existe una diversidad de empresas a las que categorizó y agrupó en dos modelos productivos: el denominado *artesanal*, que es familiar difuso con carácter extensivo, y el modelo *especializado social*, con inversión intensiva y tecnologizado. (Bagnasco, 1991, 169). Si en la literatura se habla de sistema de valores homogéneos, no sucede precisamente lo mismo con los modelos productivos en el lugar, ya que la clasificación que el autor hace no es excluyente y, más bien, la coexistencia de ambas puede explicarse por la segmentación productiva, dando lugar a una visión más compleja de la organización industrial que presentan los distritos industriales.

En la misma línea de la lógica de la homogeneidad de los valores, la propuesta de Piore y Sable (1990) considera que tanto la política como la cultura juegan un papel clave en la construcción de la comunidad productiva. La política, por una parte, articula la dinámica social de la comunidad y la cultura sustenta y da sentido a dicha dinámica. La competencia y la confianza, según los autores no podrían ser entendidas sin esa relación, ya que permite mantener simultáneamente ambas al interior del grupo, ante la volatilidad de los mercados. Aun cuando los autores reconocieron la acelerada transformación de la producción artesanal impulsada por los avances tecnológicos, insistieron en señalar que no es el determinismo tecnológico el que por sí solo impulsará la especialización flexible, sino que también la organización del trabajo, como consecuencia de los antecedentes

culturales, permitirá crear un ambiente de consenso productivo y social difícil de encontrar en cualquier centro industrial (1990, 134).

A finales del siglo pasado, Portes rescata en su estudio las tradiciones históricas productivas de Sassuolo, que se remontan a ocho siglos atrás (1990, 224); la actividad principal en la población italiana es la industria de la cerámica, que creció una vez que la guerra había finalizado. Al fin de la guerra, existía la necesidad de reactivar las actividades económicas que habían sido afectadas, no sólo en esa región, sino en distintos países europeos. La lógica de la reactivación recayó en el conocimiento que se tenía del sector y no en nuevas propuestas productivas para sostener una economía. Por otra parte, se entiende que el mercado fungió como un elemento clave en la dinámica del crecimiento, ya que permitía colocar los productos fabricados tanto en la localidad como en la región. Aunque la cerámica consistía en una actividad productiva de tradición antigua en la localidad, el crecimiento del distrito industrial no se dio sino hasta mediados del siglo pasado, que aumentaron considerablemente en número y en tamaño, y a partir de capitales locales casi siempre personales. El mismo autor afirma que bajo el impacto del mercado, se vio favorecido el conocimiento y la dinámica fabril de la cerámica en pequeños establecimientos en la población, pero que no podría ser entendido, sino en ese contexto (230).

El caso analizado por Portes permite entender empíricamente el concepto del distrito industrial, que propone los siguientes elementos de ventaja: *condiciones del medio* (que implicaría la suma de las condiciones históricas y sociales del espacio donde se desarrolla la actividad, para el caso de Sassuolo y muchas otras comunidades italianas, el fin de la guerra y la necesidad de reactivar la economía local), *condiciones de la demanda* (favorecida por el gusto local y el uso de materiales naturales), *empresas relacionadas* (a partir de condiciones sociales que permitían la cooperación y competencia entre los empresarios, todos se conocían y tenían cierta cercanía) y otras ventajas como la *instauración de los gobiernos locales* que permitían la autogestión y regulación como lo habíamos comentado con Putnam, que fomentaba la capitalización social como recurso.

Al igual que Portes, Rosales estudia otro caso en contextos diferentes al italiano, pero contempla características que ayudan a entender la relación capital social-espacial y el rescate de la historia como elemento que articula. La autora define los distritos industriales como “los lugares que cuentan con cadenas de producción y comercialización, nacionales e internacionales, calificación de los recursos humanos y redes de cooperación y confianza

en la realización de actividades económicas” (2003: 133). Cuestiona la supuesta separación de los modelos de desarrollo socioeconómico más productivos que se distinguen por elevados salarios y calificación de recursos humanos, en oposición a los modelos menos productivos, ya que los procesos informales y de baja producción son parte fundamental del modelo. Rescata a Becattini con su idea de diversidad en la organización del trabajo en los distritos: “encontramos... desde el trabajo a domicilio hasta los grandes empresarios, situación que deja en los hombros de las unidades pequeñas los costos salariales y los riesgos de las fluctuaciones del mercado”. (Becattini, 1994: 45). De tal forma que en palabras de Rosales, es posible decir que en los distritos industriales italianos, la flexibilidad es una mera *estrategia de sobrevivencia*, en gran medida como en los países en vías de desarrollo, donde la producción se basa en la capacidad artesanal y en el uso del trabajo familiar con mano de obra femenina y joven, identificándose con un proceso de autoexplotación (2003: 135). La autora hace evidente la existencia de una diversidad de tradiciones socioculturales en los distritos industriales, expresadas en la organización territorial (136). De tal forma que los distritos industriales conviven potencialmente con formas culturales diversas que no tienen nada que ver con la homogenización de los valores, ya que, en la actualidad, convive la lógica del libre mercado y en ella se integran en un espacio determinado empresas con lógicas, ideologías, tradiciones y valores, y que es muy difícil capitalizar en uno solo. Frente a la idea de que Tlaxcala y su dinámica industrial textil sea un distrito industrial, la autora debate con el concepto *italiano* de distrito industrial y asume la diversidad de valores en un *lugar* determinado:

Aún más importante sería resaltar que no existe un modelo único y estático del distrito industrial italiano, sino que es necesario flexibilizar el mismo concepto, dando cabida a una mayor variedad de formas de organización socioproductivas que no sólo pueden compartir elementos comunes a pesar de sus diferencias, sino que también pueden presentarse en un territorio común (136).

A pesar de que debate con el concepto de distrito industrial, argumenta las potencialidades del mismo concepto, pero analizándolo en lugares, espacios o territorios determinados para construirlo en función de sus características *in situ*. Por último, la autora argumenta que en las comunidades productivas constituidas históricamente con base en relaciones de confianza es posible encontrar simultáneamente la

convivencia entre competencia y la cooperación. Por un lado, las empresas se ubican entre iguales, pero capaces de competir por la producción en momentos de complementariedad productiva, por ejemplo, las relaciones de subcontratación (136). Concluye exponiendo que las relaciones de confianza que se han desarrollado han podido extenderse del núcleo familiar a la comunidad en general y que dichas relaciones han sido construidas con base en una vieja estructura social que ha definido a la industria textil desde siglos pasados (157). En planteamientos convergentes Alba y Kruijt (1995) destacan el potencial de las relaciones sociales en contextos locales. Reafirman la importancia de la pequeña industria, sobre todo en los espacios geográficos y socioeconómicos donde subsisten los modos de producción precapitalistas (92). De tal forma que la pequeña industria puede servir como mecanismo articulador entre el lugar, las relaciones sociales y el modo de producción capitalista. Lejos de ser un obstáculo para la acumulación de capital, es una forma de utilización del trabajo que durante cierto tiempo y circunstancias le conviene sostener y hasta reforzar, denominan al proceso la utilidad de lo minúsculo (93).

A partir de los estudios de los distritos industriales, la informalidad, incluso las aportaciones que desde la historia se han realizado, entendemos que las relaciones sociales y culturales construidas desde el lugar donde se erige la actividad son importantes para el desarrollo de la confianza con los elementos de cooperación y competencia. La atmósfera que cubre la dinámica de los distritos industriales forma parte de la capitalización social de la confianza, la cooperación y la competencia, que forman parte de los distritos industriales. Sin embargo, las características sociales se entremezclan con los patrones culturales que pueden rescatarse del lugar estudiado, para evidenciar las particularidades de la misma. Tres serían las condiciones para entender el papel y las cualidades de la atmósfera en el lugar:

- *Sistema homogéneo de valores*, que rescata las formas de vida, de trabajo y de la familia, para dar cuenta de la protección de las dinámicas productivas y su respectivo crecimiento.
- *La historia y la construcción de los valores*, que vinculan la historia para construir la dinámica productiva *in situ*, que dé cuenta teóricamente de las realidades específicas, con las condiciones que las determinaron para ser de esa manera y no de otra, y que ubiquen las características de la misma.

- Por último, *el sistema cultural local imperante*, donde se presenten, a partir de las primeras dos condiciones, las formas culturales específicas de la localidad y se rescaten elementos como la religión, etnicismo, etc.

Estas tres condiciones articulan el sentido de la atmósfera que fungirá como elemento protector y promotor, y como un eslabón más (junto con el capital social) en la formación del emprendedurismo en las comunidades especializadas.

## Conclusiones

A lo largo de este artículo hemos tendido puentes para el uso del concepto de comunidades especializadas, mediante una articulación entre el capital social y la atmósfera sociocultural serán la guía para entender los mecanismos sociales que intervinieron en la gestación, consolidación y crecimiento de la industria textil y del vestido en las localidades que estudiamos.

El capital social brinda los insumos necesarios para entender las proximidades entre los miembros de la comunidad. Este podrá presentarse en tres acepciones:

- El intercambio, donde los miembros se reconocen entre sí a partir de una red durable que permite a los actores vincularse y trabajar en conjunto. La institucionalización de las relaciones será visible en dicho proceso, ya que se asume que dichas relaciones están mediadas por instituciones muy consolidadas en la realidad sanmiguelense, a decir, la familia y la religión.
- Por otra parte, si retomamos la idea de Coleman encontramos el reconocimiento, pero se da orientado a un fin particular, el poder. El Poder de los autores involucrados, según el autor, un actor con poder puede influir en el actuar de otros que compartan su misma lógica. El caso de los actores religiosos será un elemento a considerar ya que tienen autoridad moral ante los habitantes de la localidad, como se expresará en el siguiente capítulo.
- Por otra parte, la idea del comunitarismo de Putnam nos sirve para visibilizar acciones que de carácter más amplio en la localidad.

Acciones que entre los actores empresariales y personajes claves de la historia de la comunidad se entrelazan para el fomento y promoción de la industria en la localidad. La confianza como lo expresa Putnam o “el crédito a la palabra” como se manifiesta en el lenguaje de Los Altos, serán elementos centrales en el proceso de industrialización de la localidad.

La problemática centra radica en utilizar un término que nos permita nombrar a una serie de comunidades las cuales con sus diferencias han construido alternativas productivas basadas en la especialización productiva, fuertes lazos sociales, vínculos de reciprocidad, donde la historia y el aprovechamiento de las condiciones económicas y los vacíos legales han dado lugar a formas en las que muchos pueblos de México y América Latina se organizan para producir.

## Bibliografía

- Alba, C & D. Kruijt (1995). *La utilidad de lo minúsculo: Informalidad y microempresas en México, Centroamérica y los países Andinos*. Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales. México, DF.
- Arias, P. (2007) *¿Campo o ciudad? Nuevos espacios y formas de vida*. Universidad de Guadalajara: México.
- Barba, Carlos y Pozos, Fernando (2005) *¿Una sociedad con oportunidades? Empleo y Bienestar social en Regiones de Jalisco*. Universidad de Guadalajara: Guadalajara, México.
- Bagnasco, A. (1991). “El desarrollo de economía difusa: punto de vista económico y punto de vista de la sociedad” en *Revista Sociología del Trabajo (nueva época)*, número extraordinario, pp. 167-174 (dianlet base de datos).
- Becattini, G. (1988). “Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano” en *Revista Sociología del Trabajo (nueva época)*, número 5, año 1988 invierno, pp. 3-18.
- Becattini, G. (1992). “El distrito industrial Marshalliano como concepto socioeconómico” en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid.



- Becattini, G. (1994). "El distrito Marshaliano: una noción socioeconómica" en Georges Benko y Alain Lipietz, eds. *Las regiones que ganan, distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Alfons el Magnánim. Generalitat Valenciana, pp. 39-57.
- Bourdieu, P (1988). *La distinción*. Editorial Taurus, Madrid, España.
- Novick, Martha y Carrillo, Jorge (2006) "Eslabonamientos productivos globales y actores locales" en *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo*. De la Garza, Enrique (coord.) UAM-I.
- Chávez, Moisés (2013) *Relaciones entre Actores Religiosos y Actores Empresariales en el Proceso de Industrialización Textil y del Vestido en San Miguel el Alto, Jalisco*. Tesis para alcanzar el grado de Doctor en Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad Autónoma de Aguascalientes. Aguascalientes, México.
- Coleman, J. (1993). "The rationality reconstruction of Society" in *American Sociological Review*. Vol. 58, núm. 1, December.
- Coleman, J. (2000). "Social capital in the creation of human capital" in *Knowledge and social capital*. Lesser, Eroc L. (comp). *Foundations and applications*, Boston: Butterworth Heineman.
- Cota, M.R. (2004). "Estructura organizacional de la empresas de la confección en Zapotlanejo, Jalisco" en *Problemas del desarrollo Revista Latinoamericana de economía*, Vol. 35, núm. 138.
- De la Garza, E. (2006 a). *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*. Fondo de Cultura Económica, México.
- De la Garza, E. (2006 b). "Del Concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado" en *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Anthropos, UAM-I.
- Gándara, Leticia (1976) *La evolución de una Oligarquía: el caso de los Altos de Jalisco*. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México, DF.
- García Macías, A. (2011) *Desarrollo local en contextos de industrialización atípica. Análisis de tres casos exitosos en el centro occidente de México*. Ponencia presentada en el V coloquio de Investigación Nacional e Internacional de Cuerpos Académicos y 1er Workshop de la PYME y desarrollo de lo local. Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Junio 23-24, 2011.
- García, Alejandro. (2003). *La importancia de las relaciones sociales de los empresarios en la constitución de redes de pequeñas y medianas empresas*. Tesis de Maestría en Sociología Industrial y del trabajo, Universidad Autónoma de Aguascalientes, México.

- Gil Paredes, Laura Cecilia (2014) Afortunados los trabajadores precarios. Publicia: Alemania.
- Gutiérrez Juárez, Edgar Lázaro (2012). *La influencia de las redes sociales en el aprendizaje de un oficio del vestir en la industria del vestido en Zapotlanejo, Jalisco*. Tesis para optar por el grado de Maestro en Ciencias Sociales, Universidad de Guadalajara. México.
- Häuberer, J. (2011). *Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation*. Editorial Office, Verena Metzger, Germany.
- Hernández, Elena de la Paz; Morales, Juan José (2014) Las industrias tradicionales de Jalisco: La ruptura de su liderazgo histórico a 25 años de la apertura comercial. Universidad de Guadalajara: México.
- Hernández, M (2006). “Perspectiva sociológica de los actores empresariales” en *Tratado latinoamericano de Sociología*. Enrique de la Garza (coord.), Anthropos, UAM-I, México.
- Lattanzi, Debra (2011) *Beyond the borderlands, Migration and belonging in the United States and Mexico*. Los Angeles, University of California Press.
- Lefebvre, Henri (2000). *La production de l'espace*. Paris, Anthropos.
- López P. y Soloaga, Isidro (2012). *Capital social y Política pública en México*. Colegio de México, Instituto Nacional de las Mujeres, México.
- Marshall, Alfred (1890) *Principles of economics* (1<sup>st</sup> ed.). McMillan, London.
- Maza, O., Ortiz A. (2011). “Monografía Moroleón”. Ponencia presentada en el seminario de la red temática pobreza y desarrollo regional, Jalisco.
- Maza, O; García A.; Ortega, G. (julio, 2011). “Análisis de casos exitosos de comunidades centradas en el desarrollo de PyMEs” en XXIV Seminario Internacional de Sociología de las Organizaciones. Guanajuato, Guanajuato.
- Medina De la Torre, Francisco (1967) *Historia de San Miguel el Alto*. Editorial Jus: México.
- Morales, Juan José (2011). “Cultura empresarial y acciones emprendedoras en dos localidades medias de Jalisco: Una visión de las instituciones sociales desde el Configuracionismo social” en *El trabajo en la Crisis: desafíos y oportunidades*. Congreso Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, Mérida, Yucatán.
- OIT (2000) *Su voz en el trabajo. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*, Ginebra, pág. VII.

- Piore, M. & C. Sabel (1990). *La segunda ruptura industrial*. Editorial Alianza, Madrid, España.
- Portes, A. (1998). "Social capital: Its origins and Applications in Modern Sociology" in *Annual Review of Sociology*, Vol. 24. (1998), pp. 1-24.
- Portes, A. (1990). "The competitive advantage of nations" in *Harvard Business Review*. March-April. HBR, England.
- Putnam, R. (1993). "Making Democracy work: Civic Traditions" in *Modern Italy*. New Jersey, Princeton University Press.
- Pyke, David; Becattini, Giacomo; Senganberger, Werner (1992). *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I*. Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia (España, Ministerio de trabajo y seguridad social de España).
- Ramírez, J. (2005). "Tres Visiones sobre Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam" en *Acta Republicana: Política y Sociedad*. Año 4, Número 4, pp. 21-36.
- Rosales, R. (2003). "Tlaxcala, ¿Un distrito industrial?" en *Sociológica*. Año 18, Número 51. enero-abril. pp. 132-163.
- Vangstrup, U. (1995). "Moroleón: La pequeña ciudad de la gran industria". *Espiral*, septiembre-diciembre, año/vol. II núm. 004, Universidad de Guadalajara, México, pp. 101-134.
- Weber, M. (2003). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México, DF.
- Zaoual, H. (2005). "Homo oeconomicus ou homo in situs? Un choix de civilisation" en *Finance & Bien commun*. 2005/2. No.22. p 63-72.

**Moisés Hussein Chávez Hernández:** Profesor investigador, Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas moiseshussein@gmail.com, Dr. en Ciencias Sociales , por la UAA

Ocatvio Masa Cortés: Profesor investigador, Universidad Autónoma de Aguascalientes octaviomazadc@gmail.com, Dr. en Estudios Sociales, Por la UAM-I



**Los sindicatos frente a la responsabilidad social  
empresarial: el caso de brasil**  
**Unions face corporate social responsibility: the  
brazilian case**  
**Les syndicats devant la responsabilité sociale  
d'entreprise: le cas du brasil**

*Leonardo Mello e Silva y Hélio da Costa*

**Resumen**

El texto busca mapear el estado actual de la recepción del tema de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) entre los sindicatos de Brasil. Se muestran las posibilidades y también los límites de la difusión de este tema en el mundo del trabajo, insertándolo dentro del panorama más amplio de la internacionalización del sindicalismo. Una discusión más extensa es realizada sobre las iniciativas de establecer Acuerdos Marco Globales y Redes de Trabajadores en Empresas Transnacionales, y los problemas de su efectivización en el espacio nacional. Por último, se busca dejar en claro que el tema de la RSE no puede estar desvinculado de los cambios en la estructura productiva y de las respuestas del sindicalismo a esos desafíos globales. Una breve presentación de la aplicación de la RSE es realizada tomando como ejemplo el ramo químico.

**Palabras clave:** Responsabilidad Social Empresarial – Sindicalismo – Globalización y trabajo

**Trabajo, Año 9, No. 13, enero-junio 2017, tercera época**

## Abstract

The paper aims to map the current state of reception for the Corporate Social Responsibility issue (CSR) among Brazilian trade unions. It indicates the possibilities and the limits of a well succeeded spread of this topic into the world of labour. A discussion is provided about the initiatives for dealing Global Framework Agreements and workers' networks with transnational companies, as well as the problems involved in putting them into action within the borders of the national state. Finally, it searches for settling that CSR cannot be disconnected from two main topics: the changes taken place in the plants' productive structure and the unionism reactions to the global challenges they face. A brief presentation of how CSR actually works is made taking the chemical industry as a case in point.

**Key-words:** Corporate Social Responsibility – Unionism – Globalization and labour

## Resumé

Cette article vise à situer l'état actuel concernant la réception de la question de la responsabilité sociale d'entreprise (RSE) parmi les syndicats au Brésil. Les possibilités et les limites de la propagation de ce sujet dans le monde du travail sont présentés, en lui plaçant dans le contexte plus large de l'internationalisation du syndicalisme. Une discussion plus poussée est faite sur des initiatives visant à établir des accords-cadres mondiaux et des réseaux des travailleurs à l'intérieur des entreprises transnationales, ainsi que des problèmes levés hors de son mise au point nationale. Finalement, on montre que la question de la RSE ne peut pas être détaché des changements ayant lieu en deux niveau: fondamentales: le tissu productive lui-même et les réponses syndicales aux défis de la mondialisation. Une brève présentation de l'enjeu pratique de la RSE est faite en prenant comme exemple l'industrie chimique.

**Mots-clés:** Responsabilité Sociale d'Entreprise – Syndicalisme – Mondialisation et travail

El objetivo de este artículo es presentar el rol de los sindicatos brasileros en relación al tema de la Responsabilidad Social Empresarial. Luego de una breve introducción, se presenta el contexto en el que dicho tema aparece en la agenda del movimiento sindical. La segunda sección se dedica a describir

el movimiento y la reacción del sector sindical, a nivel transnacional, frente al desafío generado por la globalización: se realiza una sintética discusión sobre la tendencia del surgimiento de una normativa supranacional para el mundo del trabajo. Luego, en la sección más sustantiva de la presente contribución, se muestran los obstáculos para la implementación y el pleno desarrollo de la Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial (RSE) en territorio brasileiro. Tales obstáculos están vinculados básicamente a razones históricas específicas, donde la estructura de las relaciones industriales, la arquitectura institucional y la cultura política tienen un peso relevante.

Las siguientes secciones describen la organización de las redes sindicales en empresas multinacionales, sus aspectos positivos y, al mismo tiempo, las ambigüedades que traen consigo: el papel de dichas redes en la organización interna de las empresas; la difusión de los Acuerdos-Marco (*Framework Agreement*) y de los Códigos de Conducta; y, por último, una discusión acerca de por qué los Acuerdos-Marco todavía son débiles en las multinacionales presentes en Brasil. Se pretende encontrar algunos motivos, sin asumir un punto de vista normativo sobre el asunto.

Es un lugar común llamar la atención sobre los efectos nocivos de la globalización para el mundo del trabajo. Sin embargo, también resulta común marcar algunas respuestas organizadas por parte de los sindicatos a la globalización (Munck, 2000; Waterman, 2005). Las federaciones internacionales ganaron nuevos aires. Anteriormente desacreditadas por los clivajes políticos producto de la Guerra Fría, sufrieron fuertes modificaciones en su rol frente a la necesidad de brindar una respuesta más o menos acordada al ataque promovido a los empleos y a la seguridad social en los principales países con fuerte tradición en la defensa de los derechos del trabajo (Fairbrother and Hammer, 2005; O'Brien *et alli*, 2000).

En Brasil, en las últimas décadas, el papel de las federaciones mundiales de sindicatos o sindicatos globales (*Global Unions Federations*) no tuvo gran presencia frente a la recuperación del “novo sindicalismo”<sup>1</sup>. Sin

<sup>1</sup> El “novo sindicalismo” es considerado como la corriente constestataria al sindicalismo oficialista y corporativo que es parte de la estructura del Estado. Surgió con las grandes huelgas de final de los años 1970 y sus líderes fundaron la CUT (Central Única de los Trabajadores), principal central sindical de Brasil en la actualidad, siendo la que mantiene el mayor número de miembros afiliados. Si tomamos el universo de los sindicatos afiliados a alguna central, la CUT tiene el 30%, seguida de Força Sindical con el 22%; Nova Central Sindical dos Trabalhadores con el 14% y la União Geral dos Trabalhadores, también con 14% (datos del 2014 del Ministerio del Trabajo y del Empleo).

embargo, en los últimos años, con la normalización e institucionalización de este último, y con el nuevo papel asumido por aquellas, el escenario parece tomar una nueva forma (Estanque *et alí*, 2004). Los sindicatos también se globalizan; sus liderazgos se vuelven más cosmopolitas, y la participación de los trabajadores en fóruns globales y regionales tiene una creciente importancia. Uno de esos síntomas fue la creación del Instituto de Cooperación de la CUT en diciembre de 2012 con el objetivo de “promover y coordinar proyectos en conjunto con entidades sindicales de otros países, con especial atención de América Latina”. El instituto tiene también, como uno de sus ejes prioritarios, la acción sobre las empresas multinacionales<sup>2</sup>.

Hoy, una nueva meta se abre a la agenda sindical. La internacionalización de las relaciones del trabajo dejó de ser una hipótesis abstracta: la creciente movilidad de las empresas alrededor del planeta, como una utilización en gran escala de subcontratación de partes de la producción, de servicios y de fuerza de trabajo (Gereffi & Korzeniewicz, 1994), implicó la reacción del movimiento sindical, en el sentido de buscar formas de intervención. Una de esas formas fue la creación de comités de trabajadores en una misma empresa, primero en ámbito regional (Europa es el mejor ejemplo, con los Consejos de Empresa Europeos – CEEs), luego en ámbito global con las Redes de Trabajadores en Empresas Transnacionales.

Este texto se dedicará a esta última iniciativa, intentando trazar algunas cuestiones relativas al establecimientos de esas redes en Brasil - cuestiones teóricas, primero; cuestiones prácticas, luego.

## **I. Responsabilidad Social Empresarial y el sindicalismo en Brasil**

El concepto de responsabilidad social no es homogéneo y ha sufrido modificaciones con el correr del tiempo. Según Servais (2004: 566), no tenemos una definición de responsabilidad social que sea unánime; se supone sin embargo que el término se aplica a muy variadas prácticas que las empresas privadas adoptan voluntariamente y que van más allá de las imposiciones legales en las que ellas están inmersas (AGUILERA *ET AL.*, 2007). Una vasta literatura se ha desarrollado sobre el tema en el ámbito de

<sup>2</sup> [www.cut.org.br/noticias/cut-cria-seu-instituto-de-cooperacao-3532](http://www.cut.org.br/noticias/cut-cria-seu-instituto-de-cooperacao-3532) acceso 22 de marzo de 2015.



las escuelas de administración y negocios. En estos ámbitos académicos, la RSE es abordada frecuentemente de modo descriptivo y normativo. En el mejor de los casos, su componente voluntario se aproxima a las teorías socio-económicas que enfatizan el papel de la agencia: en la ocurrencia, del empresario y de la firma (GARRIGA & MELÉ, 2004). Otro desdoblamiento del componente voluntario contenido en el discurso sobre la RSE es el asociado a una preocupación con la ética de los negocios, como forma de desafío a los presupuestos más triviales de la economía política, los cuales están por detrás tanto de la escuela clásica de administración como de sus críticos (VOGEL, 2006). Últimamente, el protagonismo de las trasnacionales en una economía global viene llamando la atención de los autores hacia la responsabilidad de las empresas como factores de desequilibrio social en la deslocalización hacia economías nacionales con frágil regulación de las condiciones de trabajo (RADIN & CALKINS, 2006). Poca atención se ha dado, sin embargo, a la apropiación de los sindicatos y los agentes de RSE para las que su política está dirigida (trabajadores, habitantes de la comunidad local donde está situada la empresa, gente en general), excepto en la condición de *stakeholders*, por oposición a los *shareholders*.

Costa (2011: 260-261) llama la atención sobre el hecho de que, en el ámbito europeo, la RSE pasó a estar en el tope de las prioridades de la Unión Europea desde el Encuentro de Lisboa, en marzo de 2000, como una parte importante de la estrategia europea sobre desarrollo sustentable<sup>3</sup>. En Brasil, la discusión apenas está comenzando.

Según Costa (2006) hubo un cambio en la acción social del empresariado en el país los últimos quince años, alterando un estándar que estaba más circunscripto a la negociación colectiva entre capital y trabajo, a partir del presupuesto de que las acciones sociales direccionadas a los trabajadores podrían generar relaciones de fidelidad de éstos con los patrones. Para la autora, hoy las condiciones de vida, tales como pobreza, desigualdad social, desempleo, etc. son más orientadoras de la acción que las condiciones de trabajo, lo que hace que las empresas amplíen el foco hacia las comunidades,

<sup>3</sup> Dando continuidad al Encuentro de Lisboa, otras acciones de la Unión Europea fueron desarrolladas en el sentido de sensibilizar a los empresarios para la RSE en lo que respecta a los derechos laborales, medio ambiente, promoción de igualdad de oportunidades, inclusión social y desarrollo sustentable. La sistematización de los debates de la Unión Europea está presente en el *Libro Verde para Fomentar un Marco Europeo hacia la Responsabilidad Social de las Empresas*, que fue lanzado el 18 de julio de 2001.

en especial, aquellas que están entorno de su actividad económica. Asimismo, para Cunha (2011: 96), la diseminación de la responsabilidad social como un aspecto de la sociedad contemporánea en dirección a la equidad y que incluya los aspectos socio ambientales tiende a no sostenerse si se continúan perpetuando modelos disfuncionales en relación al trabajo.

Mientras que, para algunos autores, la responsabilidad social empresarial está asociada a la idea de responsabilidad legal; para algunos ella puede significar un comportamiento socialmente responsable en sentido ético; y para otros, inclusive, transmitir la idea de una acción voluntaria asociada a una causa específica. Por otro lado, Paoli (2005: 379), al intentar responder la cuestión de si las prácticas recientes de la RSE podrían ser interpretadas, en alguna medida, como alternativas contra-hegemónicas, señala que éstas están, al contrario, mucho más alineadas a la globalización hegemónica, y llega a la conclusión de que tales iniciativas contribuyen a complementar los acuerdos neoliberales. La perspectiva asumida en el presente texto se aproxima más a esta última visión, sin dejar de tener en cuenta, como se verá más abajo, las posibilidades abiertas por el sindicalismo de intervenir en la lógica dominante que informa las iniciativas usuales de las empresas en la esfera de una cierta “economía moral” del presente.

Stavis y Boswell (2008:122) señalan que los sindicatos, justamente, han tenido mucha cautela en participar en las políticas de responsabilidad social de las empresas, principalmente cuando incluyen códigos de conducta unilaterales y voluntarios, los que generalmente constituyen la mayor parte de esos instrumentos. Esas críticas de los sindicatos reflejan una tensión fundamental y una preocupación sobre el futuro de las relaciones del trabajo, cuyo carácter regulatorio y vinculante puede ser amenazado por iniciativas unilaterales y voluntarias por parte de las empresas.

Los sectores más organizados de las clases trabajadoras tendían a tener una visión más crítica de la responsabilidad social, en la medida que los derechos humanos y de los trabajadores pasan a ser violentados por las subsidiarias de las empresas transnacionales en países de la periferia del capitalismo. No obstante, es también al interior del sector más organizado del sindicalismo que pueden ser creadas las posibilidades de acción sindical aprovechando las brechas ofrecidas por las políticas de RSE para avanzar en determinadas demandas laborales e inaugurar nuevas formas de actuación sindical (Costa, 2011; Mello e Silva, 2011).

La cuestión de la responsabilidad social de las empresas ha ganado grandes espacios en la segunda mitad del siglo XX con la expansión

de las empresas de los Estados Unidos y Europa hacia la periferia del capitalismo. Al final de la década de 1960 comienzan las iniciativas por parte de organismos multilaterales como la OIT y la OCDE en respuesta a la presión de los sindicatos que denunciaban la violación de los derechos laborales y la supresión de la libertad de asociación. Una de las respuestas fue la publicación en 1972 de la “Declaración de la OIT sobre los problemas planteados para las actividades de las empresas multinacionales”, que sirvió como subsidio para la “Declaración tripartita de principios sobre políticas sociales de las empresas multinacionales”, aprobada en la 204ª Conferencia de la OIT en 1977 y revisada en 2000. Esa es la recomendación más amplia en términos de derechos laborales dirigidos a las empresas multinacionales. Las “Líneas directivas de la OCDE para empresas multinacionales” se publicaron en 1976 y fueron revisadas en los años 1992, 2000 y 2011; ésta ha sido una de las principales referencias para el movimiento sindical por contener un mecanismo de información que puede ser desencadenado por los sindicatos a través de los “Puntos de Contacto Nacionales”.

La primera iniciativa de participación de las organizaciones sindicales en el debate sobre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), en el plano internacional y de manera más sistemática, se dio a propósito de la elaboración de la ISO 26000, la primera norma internacional sobre Responsabilidad Social. Los trabajos oficiales para elaborar dicha norma comenzaron en marzo de 2005, en Salvador<sup>4</sup> y finalizaron en el 8º Encuentro de Copenhagen, Dinamarca, en mayo de 2010. Publicada oficialmente en noviembre de 2010 en Ginebra, contó con la participación de representantes de las empresas, trabajadores, consumidores, ONGs, gobiernos y “otros” incluyendo académicos, investigadores y consultores.

Entre los seis segmentos que participaron de la elaboración de la norma, la mesa de los trabajadores fue la que presentó el menor número de participantes<sup>5</sup>, sin embargo, no dejó de cumplir un papel destacado en los

<sup>4</sup> En Brasil, este era el período del Primer Gobierno de Lula (2003-2006), cuando los sindicatos gozaban de mayor fuerza institucional.

<sup>5</sup> La participación sindical en el grupo internacional comenzó con 14 representantes de organizaciones sindicales o de personas indicadas por estas en la primera reunión en marzo de 2005 y finalizó con 44 representantes en el último plenario en Copenhagen, en mayo de 2010, en un proceso de constante crecimiento. Sin embargo, relativamente pequeño, este grupo tuvo gran unidad de acción y con eso se fue convirtiendo en uno de los grupos con mayor influencia en los debates debido a su tradición de organización nacional e internacional que compensó la desventaja numérica. Entrevista realizada el 27/07/2012 con técnico

debates que implicaron su elaboración. Las organizaciones sindicales fueron invitadas a participar del grupo internacional integrando las delegaciones de sus respectivos países. La Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) expresó su apoyo a la iniciativa a través de su Consejo Ejecutivo en diciembre de 2005. Después del año 2006, la Confederación Sindical Internacional – CSI, pasó automáticamente a desempeñar el papel antes ejercido por la CIOSL<sup>6</sup>. Importantes centrales sindicales participaron de este proceso, tales como: CCOO de España, la CISL de Italia, la LO de Suecia, Dinamarca y Noruega, la DGO de Alemania, la CDFT de Francia, la TUC de Inglaterra, JTUC-Rengo de Japón, ACTU de Australia, entre otras. La ISO firmó un Memorando de Entendimiento con la OIT, que garantizaba a ésta el acompañamiento en la elaboración de la norma, pudiendo incluso manifestarse en caso que el texto discrepe con el contenido de sus Convenciones de Declaraciones Internacionales. Asimismo, la ISO se comprometió a que la norma reconozca el papel de las Convenciones y Recomendaciones de la OIT en materia social y laboral. A partir de ese memorando quedó bien en claro que las convenciones de la OIT serían de importancia para las recomendaciones de la norma en cuestiones sociales y laborales.

La Confederación Sindical Internacional – CSI evaluó que la formación del Grupo de Trabajo Multipartito de la ISO 26000 fue un avance en relación a los procesos anteriores de elaboración de normas. Inclusive, destacó como positiva, tanto la supervisión de la entidad en todo el proceso de elaboración de la norma, así como también, que el documento final contribuirá a una mejor comprensión de la responsabilidad social a través de la clarificación de conceptos fundamentales y por la consistencia y alineamiento con las normas laborales internacionales de la OIT.

No obstante, la CSI enfatizó con mucha claridad sus reservas en relación al papel de la ISO y reafirmó su posición en defensa de la legitimidad de la OIT como órgano internacional responsable por la formulación de directrices y políticas en relación al mundo del trabajo frente a la ISO. También reforzó su posición contraria a cualquier intención futura de la ISO en la formulación

de DIEESE y especialista (representante) de la mesa de los trabajadores de la delegación brasilera que contribuyó en la elaboración de la norma.

<sup>6</sup> La Confederación Sindical Internacional (CSI) fue creada el 1 de noviembre de 2006 en Viena, a partir de la fusión de Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) y de la Confederación Mundial del Trabajo (CMT).

de políticas públicas dado que no involucra democráticamente a los actores sociales<sup>7</sup>.

En relación a Brasil, la organización sindical que más se comprometió con el tema de la Responsabilidad Social fue la Central Única dos Trabalhadores (CUT). En 2006, en el 9° Congreso de la CUT (9° CONCURT), por primera vez el tema de la RSE fue agregado al cuaderno de tesis para la discusión interna de la Central, como aparece abajo:

El movimiento mundial, iniciado por las empresas multinacionales y conocido como Responsabilidad Social Empresaria es un subproducto más del proceso de globalización. Los movimientos sociales y críticos más atentos anticiparon los perversos impactos sociales y ambientales que vendrían con las acciones depredadoras de las grandes empresas al posicionarse en el proceso de globalización. Estos resultados, ya tan conocidos y debatidos, se mostraron tan desastrosos e ilimitados que impulsaron, de un lado, a los organismos internacionales y, de otro a la sociedad civil organizada (a través de grandes campañas antiglobalización y de consumidores) a exigir posicionamientos y actitudes responsables por parte de las empresas multinacionales frente a la sociedad como un todo. (...) En Brasil y en los demás países de América Latina, el empresariado viene marcando, divulgando y publicitando enfáticamente acciones asistencialistas con programas de RSE, como forma de demostrar su compromiso con la sociedad. La decisión de una empresa de desarrollar programas de RS es voluntaria y unilateral. Son poquísimas las que forman comités de representantes de partes interesadas para tomar alguna decisión, y la mayoría de las empresas no involucra a los sindicatos, incluso cuando se dan procedimientos de negociación en el ámbito de Recursos Humanos. Varias decisiones que involucran a los trabajadores como, por ejemplo, la utilización de programas de voluntariado junto con las comunidades del entorno de las empresas, son implementadas sin ninguna discusión con respecto a las horas trabajadas y al uso del tiempo libre de esos trabajadores(as)<sup>8</sup>.

El tono del análisis es muy crítico en relación al discurso empresarial de responsabilidad empresarial *vis-a-vis* con la práctica de las empresas puesto que no se encuentra coherencia entre ambos. Incluso, en la declaración, destaca que el verdadero compromiso social de las empresas debería contemplar mecanismos y pautas de negociación que vayan más allá de

<sup>7</sup> *ITUC Supports New International Standard on Social Responsibility*: [www.ituc-csi.org](http://www.ituc-csi.org)

<sup>8</sup> Resoluciones 9° CONCURT Trabajo y Democracia. Empleo, renta y derechos para todos los trabajadores y trabajadoras. 2006, p.66.

aquello establecido por las normas y reglamentaciones internacionales y las leyes nacionales. Por otro lado:

Los sindicatos de la CUT deben obtener, en las negociaciones colectivas, compromisos de las empresas con la responsabilidad social, exigiendo el efectivo ejercicio de los derechos sindicales y una plataforma amplia de derechos para los trabajadores(as). Como forma de agregar esfuerzos utilizando la lógica empresarial de la competencia, la actuación de los sindicatos debe incluir las directrices de organización por ramas, dando espacio para la formación de comités de empresa, redes sindicales y otras formas organizativas, especialmente en el caso de empresas multinacionales. En este sentido, la elaboración, participación y fiscalización de los Acuerdos Marco Global es un instrumento del más alto nivel de negociación y de escenario real de cumplimiento de responsabilidad social. Los sindicatos de la CUT exigirán que, en los Códigos de Conducta y Ética de las empresas, sea explicitado el compromiso y el respeto a las relaciones con los legítimos representantes de los trabajadores(as) – los sindicatos<sup>9</sup>.

Esa fue la única formulación explícita sobre el tema de la RSE expresada en los Congresos de la entidad. Una estrategia que busca combinar acciones de crítica entre discurso y práctica de las empresas, denuncias sobre violaciones a los derechos y presiones con la perspectiva de alcanzar alguna plataforma de negociación en relación a la RSE a partir de los propios códigos de conductas publicitados por las organizaciones empresarias, pero que no son utilizados en la práctica por ellas. De un modo general, se puede decir que la CUT aprueba que la RSE es un tema en el que los sindicatos deben intervenir e influenciar a la sociedad con una visión alternativa, combinando diferentes formas de enfrentamiento al tema: denuncias, confrontaciones y negociación. Pero esa formulación explícita en el 9° CONCURT, aunque no reciba contestaciones formales, tampoco logra consenso para la formulación de una directriz oficial sobre el asunto<sup>10</sup>.

En la elaboración de la ISO 26000, el Departamento Intersindical de Estudios Socio-Económicos - DIEESE fue invitado por la ABNT<sup>11</sup> para ser parte de la banca representando a los trabajadores. Todas las centrales

<sup>9</sup> Idem, ibidem.

<sup>10</sup> En los Congresos siguientes a los de 2006 no se llegó a un acuerdo sobre una formulación de consenso sobre la actuación sindical de la CUT frente a la RSE. Entrevista con Kjeld Jakobsen, ex-dirigente de la CUT.

<sup>11</sup> Asociación Brasileña de Normas Técnicas.

sindicales fueron contactadas para que indiquen nombres que representen los trabajadores brasileiros en el comité nacional para conformar la representación de Brasil en los Plenarios Internacionales y, a su vez, coordinar la discusión nacional. Los sindicatos no indicaron a ningún dirigente para ser representados, pero sí indicaron a DIEESE para representar la delegación brasileira estableciendo como objetivo que la norma reforzase los derechos laborales, las normas de la OIT, el papel de los sindicatos y de la negociación colectiva.

Petrobras representó el segmento de la industria en la delegación brasileira sobre ISO 26000 y luego de divulgada la Norma, anunció que adoptaría las directrices de la misma en la gestión de la empresa. La Federación Única de los Petroleros – FUP tuvo que lidiar con esa iniciativa empresarial y definir una estrategia frente a la cuestión. La entidad sindical promovió una serie de seminarios sobre el contenido de la norma. En el Congreso de la FUP, realizado en agosto de 2011 en la ciudad de Manaus, los delegados presentes aprobaron la resolución de incluir una cláusula sobre la ISO 26000 en el Acuerdo Colectivo de la profesión, moción propuesta por los Delegados que representaban al sindicato de Duque de Caxias<sup>12</sup>. De hecho, de las negociaciones, resultó la siguiente redacción, que consta en el acuerdo válido para el período 2011-2013:

#### **Cláusula 165 – ISO 26000**

La Compañía se compromete en adoptar y practicar los principios de la Norma Internacional de Responsabilidad Social ISO 26000, aprobada el 01 de noviembre de 2010, en Ginebra, Suiza.

**Párrafo 1º** - La Compañía mantendrá a su fuerza de trabajo informada y disponibilizará una copia digital de la Norma Internacional ISO 26000 a todos sus empleados.

<sup>12</sup> “La propuesta de los Delegados(as) del V Congreso de los Petroleros de Duque de Caxias (V-CONDUC), a los Delegados del XV Congreso de la Federación Única de los Petroleros (XV CONFUP) es articular una acción política sindical por la unidad de la profesión. Cuyo objetivo es la aprobación, si fuera posible por consenso, promoviendo un agregado a nuestro Acuerdo Colectivo de Trabajo 2011-2013 de un Capítulo de Responsabilidad Social; Desarrollo Sustentable y de Sustentabilidad (ISO 26000). Caracterizando como una nueva herramienta de lucha de los trabajadores que contribuirá para corregir los equívocos en Petrobras”. Cuaderno de tesis – V CONFUP Congreso Nacional de Petroleros, 3 al 7 de agosto de 2011, p. 173. La propuesta elaborada por los petroleros de Duque de Caxias es extremadamente detallada con inclusión de partes del texto de la misma norma; son 8 páginas (173 a 181) para justificar la inclusión de la ISO en el Acuerdo Colectivo.

**Párrafo 2º** - La Compañía realizará una conferencia anual con el objetivo de realizar un balance y una actualización de las acciones de la Norma Internacional ISO 26000 de Responsabilidad Social.

Como subrayó el Coordinador General de la FUP, João Antônio de Moraes, la inclusión de la ISO 26000 en el Acuerdo Colectivo del gremio fue una estrategia de volver vinculante a la norma y evitar el acatamiento voluntario por parte de la empresa. Destacó incluso que es un gran desafío conocer todo el contenido de la norma y todavía más complicado monitorear su cumplimiento:

*Todavía estamos en una fase de conocimiento de la norma y mapeando los probables espacios de actuación sindical. La norma en sí no obliga a la empresa a cumplirla, pero cuando nosotros lo incluimos en el Acuerdo Colectivo el peso es otro.*<sup>13</sup>

Incluso, el Coordinador General de la FUP, habló sobre la iniciativa de creación de la Red de Trabajadores de Petrobras y de la Firma del Acuerdo-Marco Internacional del 30 de noviembre de 2011 entre Petrobras y la ICEM (Federación Internacional de Sindicatos de la Química, Energía, Minas e Industrias Diversas)<sup>14</sup>. Para el dirigente de la FUP, el Acuerdo-Marco y la creación de la Red de Trabajadores puede ser un importante instrumento de presión sobre Petrobras tanto para evitar la reproducción de prácticas de muchas empresas multinacionales con actuación en Brasil, así como para evitar establecer un patrón de condiciones de trabajo inferiores a las practicadas por esas multinacionales en sus países de origen.

Uno de los sectores más criticados por los sindicatos, en relación a la responsabilidad social, es el de los grandes bancos que invierten grandes recursos en propaganda para presentarse como socialmente responsables frente a la sociedad. A contramano de ese discurso están las condiciones de trabajo orientadas al cumplimiento de metas de venta de productos del banco, sin contar el proceso de tercerización y reducción de número de trabajadores en la década pasada (CENCI, 2001; SANCHES, 2006). La

<sup>13</sup> Entrevista con João Antônio de Moraes, Coordinador General de la FUP el 15 de mayo de 2013.

<sup>14</sup> La ICEM se extinguió a partir de la fusión de la rama química y de minerales con el ramo metalúrgico y de ropa dando origen a *IndustriALL*, la mayor Federación Internacional Sindical del sector industrial.



edición de la *Hoja Bancaria Terciariizadas (Folha Bancária Terceirizadas)* del Sindicato de Bancarios de San Pablo, Osasco y Región, de agosto de 2008 fue titulada con la siguiente frase “¿Qué pasa con la responsabilidad social de los Bancos?” con un dibujo, ocupando media página del periódico, retratando a un trabajador atado a un tronco de árbol, con la inscripción de “tercerización” encima de él. Al costado del trabajador atado aparece la figura de un señor de traje fumando un cigarro, sosteniendo un látigo, sonriendo con sarcasmo.

Junto con las acciones de denuncias en campañas salariales, la rama financiera de la CUT, estableció algunas alianzas con otras instituciones representativas de la sociedad para develar las prácticas del RSE de los bancos. Este fue el caso de la “Guía de los Bancos Responsables”, un proyecto de investigación sobre Responsabilidad Social realizado sobre los cinco mayores bancos de Brasil (Banco de Brasil, Caixa Economica Federal, Itaú, Bradesco y Santander). Con excepción del Banco de Brasil ninguno de los demás bancos incluidos en la investigación consiguió alcanzar nivel de “bueno” en relación a las prácticas laborales, cuestiones relativas a los consumidores y al medio ambiente<sup>15</sup>. Iniciativas como estas buscan generar sinergia entre las distintas organizaciones para que ejerzan algún tipo de presión sobre las empresas por la confluencia de roles, en el caso de esta investigación, entre consumidores y trabajadores.

## II. El contexto de las Redes de Trabajadores en Empresas Multinacionales

El primer punto a tener en cuenta para abordar dichas redes es del contexto discursivo en el cual ellas surgen. Ese contexto está ligado a la creciente influencia de los organismos multilaterales, tales como la OIT, la OMC y la ONU, así como también a la iniciativa empresarial de no limitarse a lo económico y avanzar sobre el terreno “ético”. Dejando de lado las implicaciones más generales de este cambio, su significado y motivos<sup>16</sup>, nos

<sup>15</sup> La investigación está disponible en el sitio web [www.guiadosbancosresponsaveis.org.br](http://www.guiadosbancosresponsaveis.org.br). Una plataforma interactiva en la que el usuario puede opinar sobre el contenido de la investigación.

<sup>16</sup> Por ejemplo, las implicancias en términos del predominio de una normatividad salida de un estilo *soft law* sobre una normatividad salida de una regulación estatal convencional.

limitamos a considerar la temática de la Responsabilidad Social Empresarial como un certificado de preocupación ética en el ámbito de la vida económica de las empresas multinacionales, los grandes *players* globales.

El par considerado de 1) valorización de bagaje normativo contenido en las directrices de los organismos multilaterales, y 2) la iniciativa empresarial con la Responsabilidad Social, inaugura un nuevo campo de preocupaciones que llama la atención de los actores sociales. No solamente son movilizados los clásicos actores del conflicto entre capital y trabajo sino también ONGs y organismos gubernamentales. No es del todo adecuado caracterizar este movimiento como de una *privatización* de los asuntos del trabajo, dado que si bien es cierto que los nuevos actores colectivos de la sociedad civil son incorporados (como las ONGs y el “Tercer Sector”) también es verdad que los órganos del Poder Estatal son igualmente solicitados (las convenciones de la OIT requieren aprobación por parte de los Parlamentos de los países, por ejemplo). De todos modos, es difícil afirmar que exista una visión sistemática por parte del Estado sobre la RSE en Brasil; lo máximo que se puede afirmar es que, frente al ataque de los derechos laborales y sociales, asociados a un “viejo orden” corporativista-estatal, la RSE aparece como una posibilidad de compartir con las empresas una normatividad posible en algunos ámbitos de la esfera de la sociedad, aunque menos en el ámbito estricto de las relaciones entre capital y trabajo<sup>17</sup>. El hecho es que, del lado de los trabajadores, la agenda sindical se complejizó, incluyendo ahora temáticas tales como la sustentabilidad, el medio ambiente y los derechos humanos en el trabajo.

No está del todo claro cuánto de esos nuevos temas son de hecho “nuevos”. Por ejemplo: el medio ambiente en el trabajo siempre fue parte de la agenda sindical, en la medida en que esta última lo conjugaba como parte de una bandera que incluía salubridad y seguridad del trabajador: “medio ambiente”, en esa acepción, consideraba sobretodo el elemento

Una discusión más amplia sobre el papel del estado en la política de la RSE podría ser realizada, pero está más allá del alcance de este artículo.

<sup>17</sup> Esta dificultad de incluir la cuestión laboral (pensada básicamente como un asunto económico que incide en salarios y beneficios) como parte de la cuestión institucional más amplia (por ej. como parte de una política industrial) es típica del comportamiento del empresariado en Brasil. Las razones para eso tienen que ver con la propia estructura predominante de mediación de intereses. En este sentido, es difícil incluir el salario dentro de la pauta de una “economía ética”.

subjetivo del medio, el sistema de máquinas y de organización del trabajo que nunca fueron tratados como elementos neutros.

Lo mismo pasa con los derechos humanos en el trabajo: acoso, represión, actos antisindicales, intransigencia del personal jerárquico y otras quejas, siempre fueron objeto de las reivindicaciones y de las luchas sindicales. La diferencia es que la temática de los derechos humanos era traducida en clave de derechos colectivos, como parte del derecho de la contratación colectiva, en tanto el actual énfasis recae mucho más en los derechos individuales del trabajador.

Sea como fuere, hay una nueva pauta en escena. Y la gran pregunta es exactamente esa: ¿cómo los sindicatos van a enfrentarse a ellas?

Desde la perspectiva de la cobertura nacional de redes sindicales es necesario mencionar las características de la estructura sindical brasileña. En Brasil, las redes sindicales, además de la dimensión internacional, juegan un importante papel en el ámbito nacional para tratar de superar los límites de la estructura sindical existente en el país cuya cobertura de los convenios colectivos se limita al nivel municipal. Es decir, una empresa en Brasil que tiene varias unidades en todo su territorio tendrá en cada ciudad una unión diferente que represente a sus trabajadores, lo que también dará lugar a diferentes negociaciones colectivas. Excepto para el sector financiero, no hay negociación colectiva nacional en Brasil. En este sentido, las redes se han visto también como una especie de acción alternativa a los intentos fallidos para superar el actual modelo sindical brasileño. Las redes han tratado de superar el aislamiento y el desconocimiento de la realidad de los trabajadores de las diferentes unidades de la empresa a través de reuniones e intercambio de información entre ellos.

## **II.1) Códigos de Conducta, Acuerdos-Marco, Directrices y Protocolos: una normativa trasnacional**

Las principales fuentes de normativa trasnacional que afectan las relaciones nacionales son los organismos multilaterales. De ellos derivan un conjunto de preceptos generales, que los países adoptan o no, y que son marcos de protección del trabajo en el ámbito de la relación privada entre empresas y sus empleados. De esos, los más importantes, más allá de la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y Política Social de la OIT y de las “Líneas directivas de la OCDE para empresas

multinacionales”, ya mencionadas, son la Declaración sobre Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo, de la OIT (1998) y el “Pacto Global” de la ONU (1999), más allá del “Código Básico de Práctica Laboral” de la CIOSL (1997) y de la “Cláusula Social” de la OMC; más recientemente, fueron publicados los Principios Orientadores sobre Derechos Humanos de la ONU (2011).

Todos esos códigos establecen una serie de pautas mínimas de trabajo que deben ser observadas por las empresas, en cualquier lugar del mundo. Sin embargo, son voluntarios, esto significa que las empresas deciden aplicarlos o no. Incluso existen, cuando éstos son aplicados, conflictos entre las legislaciones nacionales sobre las relaciones industriales y dichos códigos.

Otra fuente de encuadramiento son las empresas mismas, cuando establecen códigos de conductas propios. Los sindicalistas en general prefieren la adopción de códigos de conducta de organismos multilaterales, pues son considerados más protectores. Y también porque está prevista su participación obligatoria en estos últimos, lo que no ocurre con los primeros.

Además, existen los Acuerdos-Marco internacionales. Estos Acuerdos-Marco son firmados entre empresas con presencia internacional y las federaciones o confederaciones mundiales de sindicatos por ramo de actividad. Entre estas últimas cabe mencionar las más activas: a *IndustriAll Global Union* creada en junio de 2012 a partir de la fusión de la IMF (*International Metalworkers Federation*), la ICEM (*International Federation of Chemical, Energy, Mine and General Workers' Unions*) y la ITGLWF (*International Textiles Garment and Leather Workers' Federation*) convirtiéndose en el mayor sindicato global del sector industrial y representado a los trabajadores de un amplia gama de sectores: extracción de petróleo y gas, minerales, generación y distribución de energía eléctrica, metalúrgica, construcción naval, automotriz, aeroespacial, ingeniería mecánica, electrónica, productos químicos, caucho, papel y celulosa, materiales de construcción, textiles, vestimenta, cuero y calzado; la UNI (*Union Network International*), que organiza los sindicatos de servicios en el sector privado, tales como comercio (mayorista y minorista), bancos (incluyendo finanzas) y servicios de telecomunicación; la BWI (*Building and Wood Worker's International*), los trabajadores de la construcción y de la industria maderera; y la IUF (*International Union of Food Workers*). Fairbrother and Hammer (2005) sugieren la existencia de una evolución en términos de efectividad de la influencia sindical yendo desde los Códigos de Conducta hasta los Acuerdos-

Marco Internacionales, pasando por las campañas por los derechos laborales y la Cláusula Social. Según ellos, un sindicalismo multifacético, que combina el nivel local con el global, es más eficaz para confrontar con un capitalismo en el que las empresas trasnacionales actúan de manera simultánea en varias partes del globo.

Importantes Acuerdos-Marco ya fueron firmados por estas federaciones, también conocidos como “sindicatos globales”. Se sabe de la existencia de 106 Acuerdos-Marco en funcionamiento actualmente (<http://www.global-unions.org>). Los Acuerdos-Marco, aunque signifiquen una mejora a los códigos de conducta voluntarios de las empresas, no establecen mecanismos jurídicos que podrían ser accionados para los casos de incumplimiento del Acuerdo. Actualmente está en discusión, a partir de la aprobación por el Consejo de Derechos Humanos de la ONU reunido en Ginebra en junio de 2014, una propuesta de Tratado sobre Derechos Humanos, destinado a empresas trasnacionales, que establezca mecanismos vinculantes, tanto para mitigar los impactos causados a las víctimas, como de castigo frente a las violaciones de derechos humanos.

## **II.2) Brasil: los problemas en la efectivización de los acuerdos internacionales dicen más respecto de restricciones internas que externas.**

En el caso de Brasil, entre los obstáculos prácticos –y no teóricos– para que tales acuerdos sean efectivizados, el más persistente parece ser la estructura de la organización sindical. La estructura sindical nacional es atomizada; como se mencionó anteriormente, la representación sindical se basa en el municipio y en la rama de la actividad. Así, un comité de representación de una empresa multinacional implantada en el país tiene forzosamente que congrega diferentes sindicatos con distintas filiaciones a nivel central. Cuando ocurre que los sindicatos pertenecen a una misma central, el éxito de la acción colectiva tiende a ser mayor. Una gran dificultad para los sindicatos es, por tanto, formar esos comités. Una vez formados, son importantes como para imponer una agenda general frente a las multinacionales. Esta agenda puede contemplar desde temas económicos (tales como la unificación de la fecha de la negociación salarial) hasta temas de tipo “societal” – como aquellos abarcados por la Responsabilidad Social (RS) –, y también

organizativos –tales como la exigencia de creación tanto de representación sindical en el puesto de trabajo, donde esta última no exista, como de comités de negociación de PLR (Participación en el Lucro y Resultados), lo que está previsto por la legislación.

Las empresas multinacionales en Brasil se quejan del hecho de que, la dificultad de establecer una negociación unificada a nivel de sector de actividad, conspira contra el logro de los acuerdos. La fragmentación de la representación sindical no permite que un acuerdo tenga poder de sanción allí donde los sindicatos ejercen el poder real, a expensas de la federación o confederación. Solamente los casos en donde los sindicatos, localmente estructurados, comparten los principios de la federación o confederación, los acuerdos pueden ser honrados. Puede suceder también el caso en el que diferencias en la evaluación para implementar las redes sindicales internacionales, o de firmas de acuerdos con multinacionales, contribuyan a minar la efectivización de ellos en el interior de una misma central o confederación. Finalmente, las propias centrales y confederaciones pueden tener una posición hostil, ascética o simplemente indiferente a esas iniciativas, y de este modo no apostar a su implementación.

Del lado patronal, es también la estructura sindical el mayor obstáculo. Las grandes empresas multinacionales tienen dificultades en reconocer a los sindicatos de empresas como legítimos interlocutores de (sus) asuntos corporativos. Esos sindicatos son tomados como meramente negociadores de salarios, no de planes de Responsabilidad Social o de otros asuntos considerados más “nobles”.

El nuevo diseño de las relaciones de trabajo originado por los cambios recientes –como Banco de Horas y la PLR– encajan mejor en el formato de negociación empresa-sindicato de trabajadores, que en el formato sindicato patronal-sindicato laboral. La PLR, por ejemplo, es admitida como un tópico de negociación dentro de un Acuerdo-Marco, una vez que prevé la inclusión de metas de desempeño. Ya las negociaciones generales del oficio, por no permitir tal diferenciación, serían inadecuadas para constar en una pauta “social” o “ética”.

Por otro lado, las empresas utilizan estratégicamente la fragmentación institucional vigente en la ley con el objeto de “dividir para reinar”. En este escenario, es impreciso afirmar que, en términos estructurales, la negociación en torno a temas de RS elimina el conflicto entre capital y trabajo. En verdad, se puede decir que ella disloca hacia un nivel de conflicto entre diferentes poderíos institucionales. Una cosa es presentar la RS sobre

la óptica empresarial; y otra, a veces bien diferente, es presentarla sobre la óptica sindical: el énfasis, en el último caso, recae sobre los derechos fundamentales del trabajo, el trabajo decente y el reconocimiento de la representación laboral. Por el contrario, cuando la empresa toma las riendas de la discusión e implementa la RS por cuenta propia, tiende a forzar la demostración de los aspectos positivos de sus políticas corporativas (como preocupación con el medio ambiente, las acciones voluntarias con la comunidad, etc.) y dejan de lado lo vinculado estrictamente con sus propios trabajadores, lo que a veces puede ser problemático.

El escenario más positivo, desde el punto de vista de los sindicatos, sería la incorporación de la agenda de la RS dentro de la negociación colectiva por rama de actividad, y no solamente para el ámbito micro de la relación de la empresa con sus trabajadores. Aquí habría una disputa en torno al significado del término *stakeholder*, mientras que la empresa entiende a *stakeholder* como colaborador o compañero, esto es, aquél que de alguna manera está vinculado a los negocios de la compañía; el sindicato tiende a incorporarlo como una entidad de la sociedad civil, dado que el sindicato representa varias empresas. Este es un elemento importante de la cultura política brasilera: la dificultad de los sectores dominantes de la sociedad en admitir una interlocución pública con las clases dominadas (Paoli, 1992). En el campo de las relaciones del trabajo, esta característica se confirma, como se puede observar en los inconvenientes en admitir a un *stakeholder* como un actor colectivo en lugar de uno individual (privado).

### **II.3) ¿Cuánto la globalización y la institucionalización de las redes de trabajadores están interfiriendo en las políticas de recursos humanos de las empresas?**

Las políticas de recursos humanos adoptadas por las grandes empresas tienden a ser de alcance global. Se habla de “Sistemas de Trabajo de Alta Performance” (HPWS). La difusión de ciertos elementos de este Sistema podría ser apropiada positivamente por los sindicatos, tales como, por ejemplo, la creciente necesidad de calificar la fuerza de trabajo. Ya el contenido de intensificación del trabajo, que estos programas refuerzan, es raramente percibido –mismo por los representantes de los empleados– y

bien puede ser considerado, desde el punto de vista de estos actores, como el lado negativo de dicho sistema de trabajo.

De cualquier manera, es de suponer que tales programas de gestión no tienen porqué ser incompatibles con el establecimiento de redes sindicales ni con la política de Responsabilidad Social previstas en muchos Acuerdos-Marco. De este modo, un tópico que merece atención para la investigación académica es el de la *coordinación* entre las políticas de RH y la nueva realidad de las redes (lo que incluye la pauta “ética” de la Responsabilidad Social Corporativa y la búsqueda por Acuerdos-Marco).

Otras esferas de *coordinación* necesarias en sentido amplio serían:

- Entre matriz y subsidiaria: la pregunta aquí sería sobre la convergencia y centralización de los métodos de gestión o, por el contrario, innovación y adaptación por la filial/subsidiaria. Otra pregunta sería sobre la extensión de esos métodos –o parte de ellos– para los proveedores.
- Entre cliente y proveedor a lo largo de la cadena productiva: la exigencia de cumplir compromisos de “trabajo decente” puede afectar el abanico de proveedores de la gran empresa.

En estos casos, el papel de la empresa generadora de innovación (suponiendo que los programas de gestión de alta performance encajen en ese perfil) sería el de *capacitar* a sus subsidiarias/proveedoras: al contrario de precarización, capacitación. La diferencia ahora es la participación sindical en el proceso, una vez que esa institución está desde el inicio, sino involucrada, por lo menos prevista en esos programas. En contextos de conflictos recientes y relacionamiento tenso entre los sindicatos y la patronal, ésta no es una cuestión menor.

Algunos observadores ven críticamente ese nuevo rol de los sindicatos. Denuncian la “asociación” como una forma de colaboración y de mitigación del conflicto. Hay tres niveles en los que este fenómeno puede ser encuadrado: 1) un nivel propiamente sociológico; 2) un nivel de gestión; 3) un nivel político.

En el primer caso, se trata de la constatación de que los contornos culturales y discursivos entre la capa operaria y el personal jerárquico y de oficina se estarían disolviendo (más allá de que esta situación no tenga correspondencia a nivel estricto de diferencias económicas entre las categorías sociales). Una relajación de la línea divisoria de la estratificación



entre las clases sociales estaría en curso. Los empleados se comportan como “gestores” de empresas.

En el segundo caso, la participación de los sindicatos y sus liderazgos en los asuntos corporativos ayudan en la resolución de ineficiencias y en los cuellos de botella tanto en el proceso productivo como en el relacionamiento entre grupo de trabajadores y entre secciones. Los trabajadores economizan el tiempo que los gestores gastan en identificar los problemas, fundamentalmente en el ámbito de las “relaciones humanas” –incompatibilidades de personal en un mismo grupo o en el mismo equipo, por ejemplo. Podríamos hablar de una *politización* del líder. Sin embargo, en un sentido más ambiguo que en el pasado. Explicando, en el pasado, la “politización”, estaría vinculado a aproximación con el sindicato y, por tanto, a alejamiento de la empresa; hoy, al contrario, la aproximación con el sindicato no implica un rechazo a las iniciativas provenientes del lado empresarial. El líder “politizado” sería, hoy, el líder consciente de la interconexión entre productividad, desempeño del grupo del cual él es el encargado y buena conducta del personal.

Finalmente, a nivel político en sentido amplio, esto es, teniendo en cuenta las instituciones del mundo del trabajo, la participación sindical en los programas de gestión conjunta, incluyendo la iniciativa de redes y acuerdos globales, es encarada por cierto sector sindical como pérdida de poder. Tal visión es justificada discursivamente –lo que no viene al caso discutir ahora– y es bienvenida misma dentro de la institución que sostiene la política de diseminación de las redes y apuesta a la idea de Responsabilidad Social: la CUT. En este sentido se puede hablar de una disputa política en términos de visión estratégica y de concepción del papel sindical, y que, por tanto, esta disputa es importante para definir el éxito de la adhesión a la plataforma “ética”. En ocasiones en que los liderazgos que sostienen una o todas esas visiones se localizan en posiciones clave de la estructura organizativa, determinados acuerdos con las empresas pueden ser afectados y simplemente no tener éxito.

Por lo tanto, desde el punto de vista institucional, el sostenimiento de la estructura fragmentada del edificio de la representación sindical tal como existe hoy, favorece la lucha entre facciones y partes divergentes dentro de sector del trabajo. La resolución más o menos bien realizada de este foco interno de tensión afecta el nivel de la fuerza y persuasión necesarios para el *front* externo, esto es, la negociación con las empresas. Por otro lado, la resolución del problema de diseño de la estructura sindical predominante acaba siendo fundamental para definir el grado de poder institucional

del actor del lado del trabajo: cuanto más centralizada y cohesionada esa estructura, más impacto tendrá un acuerdo en nivel “macro”. Inversamente, cuando más suelta e inestable la estructura, permitiendo “grietas” y reparos, menos probable el poder compulsivo de los acuerdos firmados en ese nivel. Indirectamente, por lo tanto, la estructura sindical nacional juega un papel nada despreciable en el éxito de las redes sindicales y de toda la política asociada a ella. El juego institucional *interno* al mundo sindical va a definir, en alguna medida, cuán profundo será el cambio de dirección a esa nueva política en la agenda del trabajo.

Como las llamadas “Buenas Prácticas de Producción” (*Good Manufacturing Practices*) en general contienen una serie de recomendaciones que están previstas en las normas sociales encontradas en los Acuerdos-Marco, en los códigos de Conducta y en las Resoluciones de los organismos internacionales, es de suponer que no debería haber mucha agitación entre las primeras y las segundas. Las grandes empresas multinacionales en general incorporan los patrones gerenciales de las “Buenas Prácticas”, haciendo de ellas parte de su política interna de recursos humanos. Falta saber si esa política es *internacional*, deslocalizándose para sus subsidiarias del sur. En este último caso, podríamos hablar de un isomorfismo matriz-subsidiaria para las relaciones de trabajo.

Por otro lado, es lícito conjeturar que, si hay un “buen gobierno corporativo”, él debe integrar las observaciones de la reglamentación originaria de las instituciones internacionales, inclusive con su propia política interna de relacionamiento hacia sus empleados. Esta situación es idealmente diferente entre las pequeñas y medias empresas de capital nacional, poco o nada internacionalizadas, puesto que la posibilidad de tener una afinidad electiva entre las normas sociales y las políticas internas de gestión del personal ahí, son menores: al no tener una política definida de recursos humanos de tipo “buenas prácticas”, no hay como pedir una coherencia con las normas sociales elegidas por ellas. Estas últimas tienden a verse afectadas cuando están frente a la contingencia de operar como proveedoras de las grandes.

Otros ámbitos donde pueden detectarse problemas de coordinación son tanto entre las subsidiarias y las matrices como entre clientes y proveedores (calidad, plazos, escala, etc.). Esos ámbitos podrían ser más fácilmente equiparados en la presencia de una práctica constante de negociación. Los Acuerdos-Marcos podrían terminar funcionando en esa dirección, adicionando un elemento de confiabilidad en las relaciones inter-empresas,

de la misma forma que lo hacen en la relación entre capital y trabajo. Los sindicatos podrían ayudar a administrar los problemas en las cadenas productivas, “limpiando el terreno”, por ejemplo, cuando se trata de vigilar la utilización de las “buenas prácticas”. Hipotéticamente, si eventualmente el sector de compras no verifica de manera preventiva el origen de ciertos productos de los proveedores y sus condiciones de producción, ONGs y/o sindicatos, desde que estén incluidos en el acuerdo, podrían funcionar como indicadores de prácticas condenables de uso del trabajo en la cadena productiva. Los actores sociales, en estos casos, harían el trabajo que funcionalmente estaría atribuido al sector de compras de la empresa.

Es importante el involucramiento de los sindicatos en los Acuerdos, puesto que son la mejor garantía de que las “Buenas Prácticas de Producción” sean efectivamente aplicadas, sobre todo, de que sean extendidas a lo largo de la cadena productiva. Los sindicatos tienen el papel histórico de templar ciertas prácticas oportunistas y perjudiciales, tanto en el ámbito interno (organización) como en el ámbito intra-organizaciones, actuando como un agente civilizatorio, por así decir, mientras las preocupaciones más urgentes de las empresas dicen respecto a la economía de costos, crecimiento de lucros y reducción de incertezas.

#### **II.4) ¿Cómo medir el éxito de los Acuerdos-Marco y de los Códigos de Conducta?**

Los sindicatos preferirían, como mínimo, vincular los Acuerdos-Marco y los Códigos de Conducta empresariales a los criterios de la OIT. Mejor sería vincularlos a las directivas de la CIOSL, pero tal situación no parece muy realista. De este modo, el parámetro pasa a ser la combinación con las reglas y convenciones de la OIT. Consecuentemente, se puede establecer un gradiente para las transferencias de prácticas de gestión de la matriz para la filial de empresas multinacionales: ese gradiente seguiría la conexión/desconexión con los Acuerdos o Códigos de Conducta con las normas de la OIT.

Las más importantes, o básicas, son las siguientes: prohibición de trabajo del menor (OIT 138 y 182), prohibición de trabajo esclavo (OIT 29 y 105), tratamiento equitativo o no discriminatorio (OIT 100 y 111), derecho a la representación sindical de los empleados en el puesto de trabajo (OIT 87, 98, y 135). Existe incluso un segundo grupo de reglas y convenciones, llamadas adicionales, y que están asociadas a las condiciones generales de trabajo

y empleo: salario decente (*living wage*) de acuerdo con *standars* mínimos (OIT 94, 95 y 131); tiempo de trabajo (48 horas de trabajo por semana siendo lo máximo permitido: OIT 1 y 47), condiciones generales de salud y seguridad (OIT 155, 161, 162 y 167); y política social (OIT 102, 156 y 159).

Aquí reside una cuestión delicada: la relación entre la normativa internacional y los marcos de regulación nacional de los países. Es que las convenciones adicionales, al establecer reglas con respecto a las condiciones elementales de trabajo, chocan con el marco regulatorio gubernamental o con las instituciones consagradas de contratación colectiva. La interpretación más aceptada entre los representantes del mundo del trabajo es que las convenciones adicionales deberían adecuarse a las legislaciones nacionales. ¿Cómo los Acuerdos-Marco resuelven este dilema? Ellos dejan abierta una cláusula subsidiaria en la que se prevé que las leyes laborales nacionales y los acuerdos colectivos deben ser respetados.

Más allá de eso, los sindicatos globales dan respuestas diferenciadas a la misma tensión entre normativa internacional y regulación nacional: algunas federaciones tienen más facilidades en aceptar las cláusulas *estándar* internacionales, empero se encuentran en apuros para hacer valer las cláusulas de tipo adicional: la IMF por ejemplo, acepta todas las normas básicas de la OIT, pero choca al negociar aquellas que se refieren al tiempo de trabajo, salario o política social. Ya la BWI y la UNI se comportaron de manera inversa, tolerando más la negociación del tiempo de trabajo. De cualquier manera, la regla general parece ser que las convenciones básicas (*core-estándar*) parecen ser las menos problemáticas de negociar, justamente porque son más elementales, en el sentido de que generan menos controversia en torno a su contenido o legitimidad. Lo mismo también parece ocurrir en el caso de *Global Compact* de las Naciones Unidas.

Como regla general, se puede establecer que cuanto más comprometidos estuvieren los sindicatos nacionales con los Acuerdos-Marco o con los Códigos de Conducta, siempre que estén coordinados con los sindicatos globales, mayor es la chance de hacer valer las cláusulas de tipo “adicional”, como un complemento de las de tipo “básicas”.

Como ya se observó, todas estas convenciones (no sólo de la OIT y de la ONU, sino incluyendo también las directivas de la OCDE para las empresas multinacionales) no tienen fuerza legal; son simples sugerencias para los gobiernos que pueden ser recepcionadas o no. Para que sean incorporadas en el contexto regulatorio local, en el caso de Brasil, es preciso que sean aprobados por el Congreso Nacional. En esta hipótesis, ellas son apreciadas

separadamente, una a una. La convención 87 de la OIT, que trata de la libertad sindical, por ejemplo, nunca fue aprobada, puesto que es incompatible con la unicidad de la representación, incluso fortalecida formalmente. El mayor problema, en lo que respecta a este asunto, reside en el interior del propio lado sindical, puesto que las principales Centrales tienen visiones diferentes sobre el asunto. Con todo, respecto a las convenciones que fueron aprobadas, la fuerza coaccionante se hace presente y puede ser invocada por la parte perjudicada.

En cuanto a la OCDE, Brasil no es miembro pero goza de estatuto de invitado (junto a otros países de América Latina) Siendo así, las empresas de origen de los países-miembros aquí instalados deben tener sus *Diez directrices de los Derechos de los Trabajadores* seguidas y verificadas anualmente. La responsabilidad de esta tarea es delegada a un “Punto de Contacto Nacional”, cuya indicación es realizada por el Ministerio de Economía. Las denuncias de violación de las Directrices son recibidas por esa especie de “antena” de la OCDE, estando autorizadas para realizarlas tanto las Federaciones de Rama como las Centrales Sindicales del país, llamadas “federaciones de segundo grado”. El Punto de Contacto Nacional no es un órgano con poder de sanción, es solamente administrativo.

Tanto las convenciones de la OIT como la Directrices de la OCDE, como se puede percibir, presuponen una fuerte formalización y densidad en la representación colectiva del trabajo, puesto que son las Centrales y Federaciones Sindicales los interlocutores elegidos. Con esa exigencia, la convergencia organizacional entre las Centrales (principalmente la CUT y la Fuerza Sindical<sup>18</sup>) pasa a ser una situación natural, una vez que el propio proceso de negociación a nivel internacional es el que solicita la voz más o menos unificada por el lado laboral. De nuevo, el problema de coordinación de los actores colectivos.

### **III. Un ejemplo: las empresas de la rama química en el contexto de la Responsabilidad Social**

La rama química-farmacéutica está muy concentrada, casi íntegramente formado por gigantes de negocios globales, de origen europeo y

<sup>18</sup> La CUT y la Fuerza Sindical son las principales centrales sindicales del país. La primera es identificada con posturas más “a la izquierda”, en cuanto que la segunda, desde sus orígenes, es identificada como la *business union style*.

norteamericano. En Brasil, sus subsidiarias son grandes empresas, las cuales están asociadas a una postura “pro-activa” en términos de Responsabilidad Social cuando se lo compara con otras ramas de la industria. No acostumbra tener grandes problemas internos en términos de relaciones de trabajo, de condiciones de salud y seguridad, o de quejas en cuanto a discriminación<sup>19</sup>. Al contrario, ellas parecen querer colocarse a la vanguardia de la nueva preocupación ética. Las empresas alemanas (Bayer, Basf) fueron de las primeras en Brasil en explicitar un compromiso de conducta empresarial, o sea, de realizar un pronunciamiento público que responde a algunas de las preocupaciones de la agenda de Responsabilidad Social. Esto puede ser atribuido, en alguna medida, a la cultura empresarial en el país de origen, como también al peso del movimiento sindical de allí.

Uno de los puntos positivos de la constitución de redes es que ella ayuda a consolidar la idea de discutir los problemas internos de las empresas desde un punto de vista menos oficialista, donde el sindicato tradicionalmente tiene poca llegada. Las reuniones de red son realizadas dentro de la empresa y con ella participan, por estatuto, las comisiones de fábrica (en caso de existir<sup>20</sup>), dirigentes de los sindicatos y trabajadores electos y escogidos especialmente para este fin.

Lo que unifica el discurso tanto de sindicalistas como de empresarios, en el caso de las redes de trabajadores, es el concepto de “diálogo social”. Ambos reivindican la fidelidad a los principios de la Responsabilidad Social en sentido amplio, y al Código de Conducta –cuando existe–, en sentido estricto. Este último prevé la participación de empleados y la constitución de canales internos de comunicación que posibilitan un buen ambiente de trabajo.

Existen iniciativas prácticas en esa dirección, como esfuerzo para fortalecer la comprensión de que el diálogo social no es mera “fachada”: la Akzo-ICI (antigua Akzo-Nobel), por ejemplo, institucionalizó un concurso interno de proyectos del que son seleccionados seis proyectos mundiales. En caso de haber sido escogido el proyecto, el funcionario es premiado y el proyecto, financiado. Eso refuerza la credibilidad del programa de

<sup>19</sup> Los problemas (superexplotación de trabajo, prácticas antisindicales, inobservancia de derechos y hasta trabajo infantil) están concentrados en la cadena productiva.

<sup>20</sup> En las empresas alemanas, las comisiones son parte del organigrama de la propia empresa.

“diálogo”, más allá de indicar que puede ser sustentable en el largo plazo. (CNQ-CUT, 2008).

Programas de este tipo no son, evidentemente, nuevos en el panorama de los recursos humanos en Brasil. Ellos siempre existieron, y con mucho más énfasis en el período de redemocratización (1978-1989), con el objeto de disputar la atención del trabajador en el momento que el movimiento sindical se mostraba activo y capaz de cautivar la audiencia para la necesidad de libertad de organización, expresión y reivindicación. Eran conocidas entonces como “políticas participativas”. Ahora, esas políticas no son reactivas, ellas están integradas a un armazón más coherente, que unifica las iniciativas dentro de la fábrica (con más democracia y posibilidad de expresión del “peón”) con iniciativas fuera de la fábrica, la comunidad y la sociedad civil, tanto local como supranacional. Todo cubierto por el manto del discurso de la ética y de la Responsabilidad Social.

En una fábrica de un gran grupo químico localizada en las afueras de Rio de Janeiro, por ejemplo, se brinda financiamiento a una pequeña manufactura de tratamiento de los residuos para la comunidad local; esa misma fábrica provee un “comedor popular” en la región, más allá de mantener un programa especial para el personal, enfocado en la manipulación de productos agro tóxicos. La unidad del mismo grupo en San Pablo mantiene una línea de apoyo a las iniciativas voluntarias de sus empleados, centradas para mejoramientos de la calidad de vida tanto de funcionarios como de la población que vive en la comunidad (barrio) donde la fábrica está instalada. Una de esas iniciativas fue el proyecto de construcción de una cancha de fútbol en el barrio. La empresa sostuvo el proyecto, siempre que la cancha pudiese ser usada por sus empleados. El autor, vecino del barrio, líder comunitario y funcionario de la empresa, es también dirigente del sindicato químico.

Este tipo de actividad filantrópica no es solamente maquillaje o complemento, ni siquiera lo es por las chances de reducción fiscal que puede estar asociado a ella. Mucho más que eso, parece ser una actividad que, en palabras del discurso de la responsabilidad social, “agrega valor”, esto es, figura en la contabilidad simbólica como un crecimiento en la credibilidad (lo que refuerza la marca) y de imagen (ya que la empresa es identificada como ambientalmente o socialmente responsable), lo que puede tener implicaciones económicas importantes, sobre todo por *default*.

El Sindusfarma (Sindicato de Industrias del Sector Farmacéutico) posee una cartilla sobre responsabilidad social y ética, la cual es, en la actualidad,

una norma adoptada por todas las filiales. Esta cartilla describe las conductas internas y externas que la empresa debe seguir. Las externas se refieren a la postura de responsabilidad social y promoción del voluntariado, ya mencionadas. Las internas regulan la vida social intramuros y funcionan como guías de orientación para las políticas de RH. Sin embargo, no existe ninguna mención a las condiciones de trabajo en el proceso de producción: se trata de directivas generales y de principios, tales como el combate al nepotismo interno, la creación de auditorías, la institución de consejos de ética (donde los sindicalistas presionan para la participación de empleados en el mismo), la denuncia por discriminación racial, de género, de opción sexual o de conducta, de trabajo no-decente (trabajo esclavo, precario, superexplotado, etc.) a lo largo de la cadena de proveedores, preocupación por la salud y la seguridad, entre otros. Ni una palabra sobre el ritmo de trabajo, intensificación, o *stress* producto de la carga por la exigencia de productividad o de cualquier otro tópico tradicionalmente considerado como “condiciones de trabajo”. Más allá de esta situación, las famosas investigaciones de “clima” llevadas a cabo por RH anticipan, para la dirección, las insatisfacciones que antes iban a parar a la comisión de fábrica o en cualquier grupo de representación de los empleados, diluyendo su potencial reivindicativo y vaciando el propio papel de la organización autónoma de sus empleados. El sindicato sólo recibe las advertencias, de que las condiciones de trabajo constituyen un problema real, ya cuando las quejas se vuelven conocidas, en el momento en que los trabajadores son despedidos y concurren al departamento jurídico para realizar la homologación. Lo que genera que este tipo de problemas se escape del rango de visibilidad. La misma situación ocurre con las lesiones por esfuerzos repetitivos en el trabajo.

En fin, al decir de un sindicalista, el código de conducta “es extensivo, no entra en los detalles”. Su esperanza reside en que los derechos humanos sean una especie de ventana de oportunidades, un conjunto general de nociones cuyo sentido puede ser “disputado”, no habiendo impedimento, en principio, para que aquellas viejas denuncias del movimiento fuesen retomadas bajo un nuevo lema, esta vez, bajo la bandera de la Responsabilidad Social.

Del lado de la deslocalización en el discurso, es preciso también agregar un dato de base: hace ya más de una década y media el sector químico viene atravesando una profunda reestructuración. Fusiones, adquisiciones, cierre de fábricas, reubicaciones, cambios del padrón tecnológico, focalización y subcontratación (*outsourcing*) y una constante pérdida en los puestos de



trabajo del sector que deben ser considerados como elementos que ayudan a comprender la apelación a lo “ético” en los códigos de conducta, ya que una buena parte de sus empleados está ubicado en oficinas (al menos en San Pablo, donde está la base de representación del sindicato de los químicos que se usa como ejemplo en el presente texto) y no es parte del núcleo duro del proletariado industrial.

Más allá de la deslocalización hacia el interior del estado, o para otros estados de la federación, el otro dato de base de la rama es su segmentación: las multinacionales, todas las grandes empresas (donde las redes están implantadas), se oponen a las medianas y pequeñas. Estas últimas tienen un contingente menor de servicios y mayor de producción; la gran mayoría de ellas es de capital nacional y distribuida por varios sub-sectores, comenzando por el plástico, cosméticos, higiene y limpieza, entre otros. En éstas no se habla de códigos de conducta y mucho menos en redes de trabajadores.

Estos aspectos estructurales deben tenerse en cuenta cuando se evalúa el impacto de la Responsabilidad Social en un contexto nacional específico.

#### **IV) ¿Por qué tan pocos Acuerdos-Marco en Brasil?**

Los Acuerdos-Marco firmados por las grandes empresas con las federaciones globales por rama de actividad no parecen ser una realidad que se haya extendido para las subsidiarias en Brasil. Un recelo parece estar en la posibilidad de propagar el patrón de relaciones con los empleados que prevalece en la matriz hacia las subsidiarias en el Sur.

Sea como fuere, las filiales o subsidiarias de las grandes empresas internacionales tienen a disposición un triunfo estratégico, que es el de poder manipular, según su conveniencia, dos estructuras organizacionales – la nacional y la internacional: se invoca el patrón corporativo (el anatema de “burocrático” y “vetusto” para la estructura sindical, en lo que se refiere al momento de negociación, es frecuentemente recordado) para socavar la viabilidad del patrón internacional de asociación y de responsabilidad social, alternativamente esa misma estructura mantiene cómodamente a la distancia el patrón “europeo” de relaciones del trabajo, tan beneficiosa para los trabajadores del Sur.

Desde el punto de vista de los sindicatos, tanto del Norte como del Sur, tienen a su vez, bases objetivas de convergencias. Los sindicatos de los países desarrollados tienen interés en que los salarios y las condiciones de

trabajo no funcionen como atractivo para la deslocalización de la producción de las matrices hacia áreas del mundo desprotegidas, donde el poder obrero es débil o nulo. Y los sindicatos de los países periféricos tienen intereses en la extensión del “patrón europeo” de relaciones del trabajo y empleo para la región, a través de acuerdos internacionales con empresas que hayan tenido como base una plataforma “más alta”.

Pero, en el caso de Brasil, esta aparente convergencia choca con problemas estructurales, tal como se lo mencionó más arriba. Cuando una empresa metalúrgica alemana con implantación en todos los estados brasileros adquirió una antigua planta de fabricación de ascensores, en Río de Janeiro, y sus ex-trabajadores no fueron tenidos en cuenta, esto generó una movilización y, después, una organización que acabó induciendo a la formación de una red nacional de la empresa, evolucionando rápidamente para una red internacional. Una de las mayores dificultades fue, justamente, administrar las pertenencias colectivas, puesto que cada una (la actual y la antigua empresa que fue incorporada) estaba ligada a otro sindicato, con una forma de contratación laboral diferente.

En síntesis, para que exista un Acuerdo-Marco, las condiciones a ser tenidas en cuenta son las siguientes: en primer lugar, es imprescindible que el sindicato tenga recursos de poder que sean reconocidos por la otra parte, esto es, es imperioso que sea fuertemente representativo. En palabras de un dirigente sindical, el interlocutor sólo negocia con quien tiene “algo para negociar”. En segundo lugar, por el lado de los empresarios, es preciso que exista disposición para llevar a cabo un contrato internacional. Finalmente, es preciso que las empresas gocen estabilidad en los países en los que se están localizando como subsidiarias. En cuanto el Estado, al menos en Brasil, tiende a dejar la iniciativa de RS de hecho para las “partes”, esto es, trabajadores y patrones, una vez que el diseño institucional que se esboza parece reservar el mismo una carga cada vez menor en la previsión de bienestar.

## V. Balance

Este texto buscó mostrar la posición de los trabajadores y de los sindicatos en Brasil sobre el tema de la Responsabilidad Social Empresarial. En líneas generales, la postura es la de usar cualquier instrumento normativo disponible para mejorar la posición relativa en la contratación colectiva, haciendo pasar

la agenda “clásica” de reivindicaciones del sindicalismo. No existe un rechazo por principios. Los Acuerdo-Marco son preferibles a los Códigos de Conducta unilaterales, dado que remiten a instancias representativas más amplias (redes sindicales y sindicatos globales), y también porque incorporan los contenidos que figuran en las convenciones de la OIT, consideradas más específicas para las relaciones de trabajo y empleo que las directrices de la OCDE, más genéricas. El empoderamiento del trabajo con la RSE es limitado, pero tal limitación está mucho más relacionada a la estructura sindical (atomización, fragmentación de la negociación) de que con los instrumentos en sí. El ejemplo del sector químico permite acompañar las vicisitudes prácticas de la utilización de la RSE. Las redes sindicales en empresas multinacionales serían una forma de evitar aquellas limitaciones, pudiendo ser considerada como una forma alternativa a la RSE, desde la perspectiva sindical.

## Bibliografía

- AGUILERA, R.; RUPP, D.; WILLIAMS, C.; GANAPATHI, J. (2007) Putting the S back in Corporate Social Responsibility: a Multi-Level Theory of Social Change in Organizations. *Academy of Management Review* 32: 836-863.
- CENCI, C. M. B. (2001) *Sofrimento psíquico no trabalho bancário*. Passo Fundo: Batistel.
- CNQ-CUT/Friedrich Ebert Stiftung (2008) *A Organização dos Trabalhadores nas Empresas Multinacionais do Ramo Químico*.
- COSTA, M. A. N. (2006), *As mudanças empresariais no Brasil contemporâneo: o investimento social privado é uma forma de solidariedade?* Tese de Doutorado. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional IPPUR-UFRJ.
- COSTA, H. A. (2011) A responsabilidade social das empresas em conselhos de empresa europeus: missão impossível ou compromisso inevitável? In: COSTA, M. A. N.; SANTOS, M. J.; SEABRA, F. M.; JORGE, Fátima (orgs) *Responsabilidade Social – uma visão Ibero-americana*. Coimbra: Almedina/CES.
- CUNHA, C. H. B. (2011) Trabalho com responsabilidade social corporativa ou propaganda enganosa? In: SOUZA, J. S. (org.) *Trabalho, Qualificação e Políticas Públicas*. Rio de Janeiro: 7 letras/ Faperj.

- CUTMulti Projeto (2009) *Guia para a construção de redes sindicais em empresas multinacionais*.
- ESTANQUE, E.; MELLO E SILVA, L.; VÉRAS, R.; FERREIRA, A.C.; COSTA, H. (2004) *Relações Laborais e Sindicalismo em mudança. Portugal, Brasil e o contexto transnacional*. Coimbra: Quarteto.
- FAIRBROTHER, P & HAMMER, N. (2005) *Global Unions. Past Efforts and Future Prospects*. *Relations Industrielles/ Industrial Relations*, 60 (3): 405-431.
- GARRIGA, E.; MELÉ, D. (2004) Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics* 53: 51-71.
- GEREFFI, G. & KORZENIEWICZ, M. (eds.) (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger.
- MELLO E SILVA, L. (2011) *Corporate Social Responsibility and Unions: The case of Brazil*. Paper presented to the 23<sup>rd</sup> Annual Conference SASE. Madri: mimeo, 26p.
- MUNCK, R. (2000) Labour and Globalisation: results and prospects. *Work, Employment & Society* 2(14): 385-393.
- O'BRIEN, R.; GOETZ, A.M.; SCHOLTE, J.A.; WILLIAMS, M. (2000) *Contesting Global Governance. Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OBSERVATÓRIO SOCIAL (2004) *Responsabilidade Social Empresarial. Perspectivas para a atuação sindical*. Florianópolis.
- PAOLI, M. C. (2005) Empresa e responsabilidade social: os enredamentos da cidadania no Brasil. In: SANTOS, B. S. S. (org.) *Democratizar a Democracia. Os caminhos da democracia participativa*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- PAOLI, M.C. (1992) Citizenship, Inequalities, and Democracy: the making of the Public Space in Brazilian experience. *Social and Legal Studies* 1 (2), June, pp.143 – 59.
- RADIN, T.; CALKINS, M. (2006) The struggle against sweatshops: moving toward responsible global business. *Journal of Business Ethics* 66: 261-272.
- Resoluções do 9º CONCURTO (2006) *Trabalho e Democracia. Emprego, renda e direitos para todos os trabalhadores*. São Paulo. Publicação CUT.
- SANCHES, A. T. (2006) *Terceirização e terceirizados no setor bancário: relações de emprego, condições de trabalho e ação sindical*. Dissertação de Mestrado. PUC/SP.

- SERVAIS, J. M. (2004) Normes internationales du travail et responsabilité sociale des entreprises. In: *Les normes internationales du travail: un patrimoine pour l'avenir. Mélanges en l'honneur de Nicolas Valticos*. Geneve: Bureau International du Travail, pp. 565-583.
- STEVIS, D. & BOSWELL, T. (2008) *Globalization & Labor.– Democratizing Global Governance*. Lanhan, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers.
- VOGEL, D. *The Market for Virtue*. Washington, DC: Brookings Institute.
- WATERMAN, P. (2005) O internacionalismo sindical na era de Seattle in ESTANQUE ET ALII. *Mudanças no trabalho e ação sindical. Brasil e Portugal no contexto da transnacionalização*. São Paulo: Cortez.

**Leonardo Mello e Silva:** Profesor del Departamento de Sociología USP. Investigador del Centro de Estudos dos Direitos da Cidadania – Cenedic, leogmsilva@hotmail.com

**Hélio da Costa:** Pos-graduando del Programa de Pós-Graduação em Sociologia USP. Investigador del Instituto Observatório Social, hdcosta@uol.com.br

## Instrucciones a colaboradores

El *objetivo* de la revista es la publicación de artículos originales científicos dentro de la temática de estudios laborales, esta publicación va *dirigida a* profesores e investigadores de educación superior y estudiantes de postgrado en cualquier disciplina social.

La revista trabajo acepta colaboraciones de investigadores independientemente de su nacionalidad, que aborden *problemas laborales* pertinentes para México o América Latina. Los artículos empíricos pueden ser balances nacionales y regionales o estudios de caso, siempre y cuando sirvan de ilustración para reflexiones teóricas o metodológicas más amplias.

Las propuestas deberán ser *enviadas* al e-mail: [sotraem@xanum.uam.mx](mailto:sotraem@xanum.uam.mx) y cumplir con los siguientes requisitos formales:

Ser *inéditas* y no propuestas simultáneamente a otra publicación.

Se admitirá una *extensión* máxima de 30 cuartillas, incluyendo bibliografía, notas, cuadros, gráficas y anexos (27 renglones por página, 64 espacios por renglón). Cada artículo tendrá la siguiente estructura: 1) Nombre del artículo en español, inglés y francés; 2) Autores; 3) *Abstract* de un máximo de 10 líneas en español, en inglés y en francés; 4) Palabras clave en español, inglés y francés; 5) texto de los artículos; 6) bibliografía 6) Datos institucionales de los autores y dirección de email.

Se debe buscar el menor número posible de notas de pie de página. El contenido de estas deberá ampliar o precisar elementos importantes del texto. De ninguna manera se deberán colocar solo citas o referencias bibliográficas en la notas de pie.

Las *citas* bibliográficas deberán estar integradas al cuerpo del artículo, usando el formato: apellido del autor(es) y a un mismo año, se distinguirá cada texto usando las técnicas siguientes:

Primer texto (Autor (es), Año páginas);

Segundo texto (Autor (es), Año a, páginas);

Tercer texto (Autor (es), Año b, páginas), etcétera.

Las citas bibliográficas deberán aparecer al final de texto por orden alfabético de apellidos de autores y contener los siguientes elementos:

Autor (es), (Año de edición), "Título del libro", lugar de edición, editorial, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título del capítulo", en: compilador o editor, título del libro, lugar de edición, editorial, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título del artículo", revista, volumen, número, lugar de edición, páginas citadas.

Los cuadros y gráficos deben estar integrados al texto.

La revista acepta también reseñas de libros de 5 cuartillas, así como notas críticas de congresos o seminarios importantes.

Todas las propuestas enviadas a la revista están sujetas al *dictamen* de expertos externos al comité editorial, los dictámenes son inapelables y anónimos.

Los números de las revistas pueden tener 3 *secciones*: tema central, artículos varios, reseñas y notas críticas. El tema central es anunciado con anticipación; en temas varios cabe cualquier artículo sobre trabajo en México y América Latina.

Los autores otorgan su *permiso* para su difusión en medios impresos y electrónicos.

---

Próximos Temas Centrales  
"El Futuro del Trabajo en América Latina"

# trabajo

AÑO 9, NO. 14, ENERO-JUNIO DE 2017- TERCERA ÉPOCA.

## Informalidad Laboral

El Capitalismo Global Dominado por las Finanzas y la “Economía Informal”

Adalberto Cardoso

Crítica del Concepto de Informalidad y la Propuesta de Trabajo no Clásico

Enrique de la Garza Toledo

Las Ventas Ambulantes de Teléfonos Móviles en San José, Sujetos y Espacios

Luis Diego Soto Kiewit

.....

El Mundo del Trabajo

Economic Stabilization, Electoral Democratization and the (virtual) Disappearance of Labor Strikes in Mexico  
Kevin J. Middlebrook

El Camino a Textitlán, avances para un concepto de comunidades altamente especializadas

Moisés Hussein Chávez Hernández

y Octavio M. Masa Díaz Cortés

Los Sindicatos Frente a la Responsabilidad

Social Empresarial

Leonardo Mello e Silva y Helio da Costa

ISBN: 978 607 402 92



9 786074 0292

*Iztapalapa*  
Casa abierta al tiempo  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA