

PRODUCCIÓN, TRABAJO Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN EL PERÚ

Autores

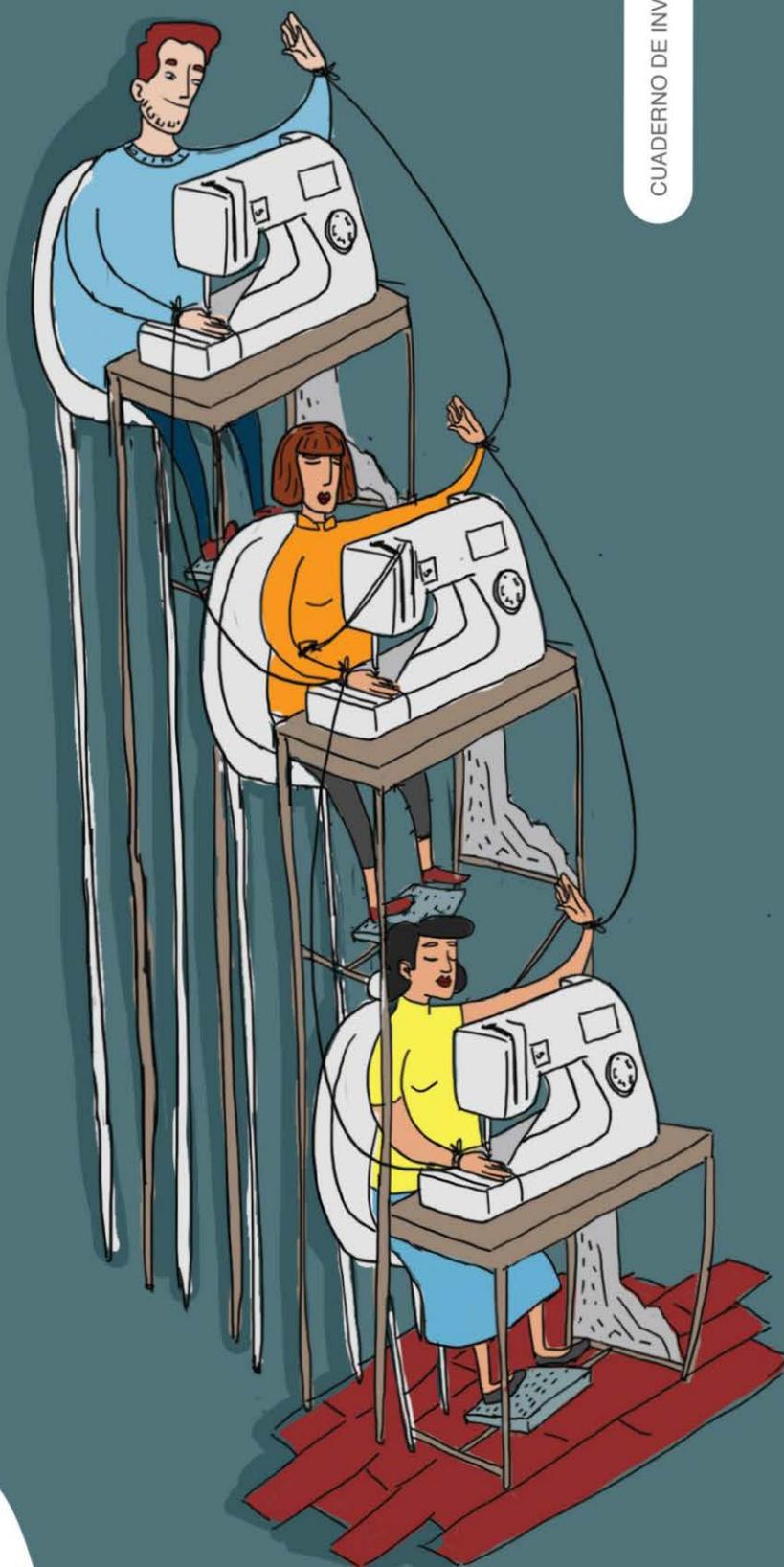
Omar Cavero
Fernando Cuadros
Marcos López

Comentarios

Guillermo Rochabrún

Discusión

Pedro Alarcón
Omar Cavero
Fernando Cuadros
Félix Jiménez
Guillermo Rochabrún
Emilio Salcedo
José Távara
César Zapata



Cuaderno de investigación N°2

Febrero, 2017.

Producción, trabajo y acumulación de capital en el Perú

Autores

Omar Cavero Cornejo

Fernando Cuadros Luque

Marcos López Aguilar

Comentarios

Guillermo Rochabrún Silva

Discusión

Pedro Alarcón, Omar Cavero, Fernando Cuadros, Félix Jiménez, Guillermo Rochabrún, Emilio Salcedo, José Távora y César Zapata

Cuaderno de investigación
N°2, Febrero, 2017
Lima, Perú.

Escuela permanente de estudios de la realidad peruana – Emancipación
escuelapermanenteperu@gmail.com
<https://escuelapermanenteperu.lamula.pe/>
<https://www.youtube.com/channel/UCxgOtSFqEjpv7wgI41eL8yw>

Cuidado de la edición y corrección de estilo: Omar Cavero.

Diagramación: Pedro Egúsquiza y Katherine Sarmiento.

Ilustración: Sandra Huarcaya.

Los textos de este libro son *copyleft*. Los autores y los editores autorizan la copia, distribución y citado de los mismos en cualquier medio y formato, siempre y cuando sea sin fines de lucro, el autor sea reconocido como tal, se cite la presente edición como fuente original, y se informe al autor y a los editores. La reproducción de los textos con fines comerciales queda expresamente prohibida sin el permiso expreso de los editores. Toda obra o edición que utilice estos textos, con o sin fines de lucro, deberá conceder estos derechos expresamente mediante la inclusión de la presente cláusula de *copyleft*.

Esta publicación es de acceso libre, su contenido está disponible en:
<https://goo.gl/2IJK1J>

Contenido

Presentación	5
Modo de producción. Construcción teórica y apuntes operativos <i>Omar Cavero Cornejo</i>	9
Situación del mercado de trabajo y costos laborales en el Perú <i>Fernando Cuadros Luque</i>	34
En los límites del discurso sobre la informalidad: un estudio de caso sobre la producción y venta de un polo publicitario en Gamarra <i>Marcos G. López Aguilar</i>	82
Comentarios de Guillermo Rochabrún	108
Discusión. Participaciones de Pedro Alarcón, Omar Cavero, Fernando Cuadros, Félix Jiménez, Guillermo Rochabrún, Emilio Salcedo, José Távara y César Zapata	116

Presentación

¿Cuáles son las características de la estructura económica peruana y de su dinámica en los últimos veinticinco años? Esa fue la pregunta convocante de la segunda ronda de investigación de Emancipación, que tuvo lugar la mañana del 25 de abril del año 2015 y de la cual se desprende este Cuaderno de investigación N°2, que tenemos el gusto de presentar.

La pregunta se sitúa en una interrogante mayor, abordada de forma inicial en nuestra publicación anterior, el Cuaderno N°1: ¿qué caracteriza a la dominación social vigente? Como fue señalado entonces, la búsqueda por la transformación social desde una ética emancipatoria supone, junto a la lucha social y política, la construcción rigurosa de herramientas teóricas y la constante investigación científica, una labor que consideramos medular en el proyecto socialista a cuyo desarrollo venimos abocados desde hace ya casi cuatro años.

En esta ocasión nos hemos centrado en el campo económico. La discusión contó con las exposiciones de Omar Cavero, Félix Jiménez, José Távara y Fernando Cuadros, y los comentarios de Guillermo Rochabrún, Emilio Salcedo, Pedro Alarcón y César Zapata. En el presente volumen compartimos los textos preparados por Cavero y Cuadros, los comentarios enviados por escrito, tras finalizar la sesión, de Rochabrún y la transcripción de la discusión colectiva. De forma complementaria, por su vínculo con los temas tratados y su enorme

relevancia para las preguntas abiertas en la sesión, agregamos el artículo de Marcos López.

Tres grandes temas recorren los textos que siguen. El primero de ellos lo sintetiza Rochabrún, cuando se pregunta lo siguiente: ¿desde dónde hablamos? La interrogante apela a un lugar analítico que debe ser delimitado. Ningún aspecto de la realidad social se muestra *tal cual es*, nunca es evidente de por sí. Mucho menos sucede esto con lo que podamos llamar un “problema” o una “problemática”. Se trata de construcciones analíticas. Pero muchas veces los términos de su construcción resultan ocultos.

¿Desde qué razonamiento concebimos e intervenimos la realidad social? ¿Qué subyace entrelíneas en nuestras categorías teóricas o en nuestros indicadores? El texto de Cavero aborda estas cuestiones. En polémica con las aproximaciones neoclásicas a la realidad económica, desarrolla los puntos centrales de la concepción materialista de la historia, medular en el razonamiento marxista y de donde se desprende la categoría “modo de producción”, que trabaja a lo largo de su ensayo. Adicionalmente, propone un conjunto de apuntes de trabajo para dar concreción operativa al análisis económico desde esta perspectiva.

De acuerdo a Cavero, estudiar un modo de producción significa estudiar las relaciones sociales concretas que organizan la producción de la vida en una formación social. Los individuos y sus relaciones de mercado, antes que un punto de partida a priori, serán, en caso en ello resulte el análisis, un punto de llegada. La economía, del mismo modo, tampoco podrá ser concebida como una dimensión auto-determinada, un ámbito *exclusivamente económico*, sino que deberá ser visto como un espectro institucional específico –nuevamente, si aquel es el resultado del análisis empírico– de una realidad social unitaria. Las personas no andamos escindidas entre nuestro ser político, económico, cultural o individual.

El segundo tema que recorre las páginas que vienen tiene que ver con la heterogeneidad de la estructura económica peruana, expresada tanto en lo que el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) llama “informalidad”, y que comprende a más de dos tercios de los trabajadores, como en un mercado laboral marcado por el autoempleo, la inestabilidad laboral y el trabajo en microempresas.

La investigación del antropólogo Marcos López trata el tema desde una rica investigación cualitativa realizada en Gamarra (centro productivo y comercial de textiles y prendas de vestir), donde tuvo ocasión de participar en el proceso de elaboración de un polo publicitario como trabajador de una microempresa.

López plantea una fuerte crítica al concepto de informalidad, según como es abordado por el discurso dominante, que la presenta, primero, como una realidad distinta a la formalidad y, segundo, como un problema de orden normativo. El estudio demuestra que en la secuencia producción - distribución

- consumo, atravesada por una mercancía concreta, la formalidad y la informalidad se suceden una a la otra de diversas maneras, según los actores y los momentos que se consideren. No se trata, pues, de realidades distintas, ni mucho menos antagónicas. La lógica predominante, que da coherencia a toda la secuencia, es la lógica del capital. Así, lo que pueda entenderse como informalidad es, antes bien, expresión del tipo de acumulación capitalista que tiene lugar en la estructura económica peruana.

Fernando Cuadros, por su parte, nos ofrece una amplia variedad de datos estadísticos sobre la situación actual de los trabajadores peruanos. El panorama resultante muestra altos niveles de precariedad y grandes retos para el trabajo sindical. Al 2013, cerca de un tercio de los trabajadores son autoempleados en actividades no profesionales y cuentan con ingresos mensuales de 596 soles, en promedio. El 74,1% de los asalariados privados son inestables, con contratos a plazo fijo. La participación de las utilidades privadas en el producto bruto interno es tres veces mayor que la de las remuneraciones, desigualdad que ha crecido de forma constante desde los años noventa.

A este escenario, de ingresos reales estancados, inestabilidad laboral y desigualdad funcional creciente, se agrega que el enfoque que ha primado en el Estado para abordar la problemática de la informalidad laboral, ha sido el de la búsqueda de la reducción de los llamados “costos no salariales” (compensación por tiempo de servicios, gratificación, seguro de salud... derechos laborales, a fin de cuentas). Este enfoque se ha traducido en regímenes laborales especiales.

Cuadros demuestra que esa estrategia no solo no ha tenido resultados, sino que ha golpeado fuertemente a los trabajadores, en términos de ingreso y capacidad de sindicalización. En reemplazo de este enfoque, sugiere la implementación de políticas que apunten a mejorar la productividad, aspecto en el que nos encontramos bastante por debajo de los estándares mundiales.

El tercer tema aludido se interroga sobre la relación entre crecimiento económico y bienestar. Puede apreciarse con nitidez en la transcripción final de la discusión, sobre todo a partir de las intervenciones de Félix Jiménez y José Távara.

Jiménez desarrolla una crítica al modelo neoliberal vigente y al patrón de crecimiento actual, dependiente del precio de las materias primas (minerales, fundamentalmente) y con pocas relaciones con el mercado interno. Con la caída en los precios internacionales del cobre y del oro, los años de bonanza macroeconómica, desaprovechados, han llegado a su fin, sin que hayamos avanzado de forma importante en diversificar la estructura productiva, aprovechando las cuantiosas divisas provenientes del sector exportador.

¿Por qué se mantuvo, sin mayores modificaciones, este patrón de crecimiento?
¿Por qué continúa, hasta la fecha, el régimen neoliberal de política económica?
Las preguntas no pueden ser respondidas solo desde la economía. Son un lla-

mado directo al análisis político. Es necesario considerar que detrás de los arreglos institucionales que organizan la economía, existen actores concretos. Actores con intereses.

Távora, al analizar los enfoques y las políticas regulatorias, ofreció múltiples ejemplos al respecto. Existen grupos de poder que aumentan sus niveles de ganancia con una regulación laxa o inexistente. Si cabe la representación mental, diríamos que sus intereses brotan de su actividad económica y retornan, a través de las instituciones públicas, nuevamente a la economía. Sin duda, la discusión abierta por Távora plantea una ruta para entender la continuidad del neoliberalismo en el Perú y se enlaza de forma directa, además, con el planteamiento marxista, expuesto en el primer ensayo del Cuaderno, que consiste en estudiar una formación social concibiéndola como una totalidad.

Es casi un cliché culminar diciendo que antes que conclusiones definitivas, los trabajos ofrecen preguntas nuevas. Pero es distinto cuando estas preguntas son el punto de llegada de un programa de investigaciones de largo aliento, que va avanzando poco a poco y que nace con la deliberada intención de arribar a respuestas y a propuestas concretas de acción, así como de abrir campo a la crítica y la polémica. Es este nuestro caso.

Lima, febrero del 2017.

Modo de producción. Construcción teórica y apuntes operativos

Omar Cavero*

* Omar Cavero es Licenciado en Sociología por la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magíster en Economía por dicha casa de estudios. Es Coordinador general de Emancipación. Correo de contacto: cavero.omar@gmail.com.

Introducción¹

En el Perú un tercio de los trabajadores es independiente², más de dos tercios del empleo es considerado por las cifras oficiales como “informal”³ y las empresas que más trabajadores emplean (dos de cada tres ocupados⁴) son aquellas que cuentan con menos de diez personas. En ellas las diferencias entre empleador y trabajador son borrosas —pues el dueño también trabaja o se trata de un pariente cercano—, la productividad es pobre y suele darse que las cuentas de la familia y de la empresa se confunden entre sí (INEI, 2014).

¹ Quisiera agradecer de forma especial los comentarios que me hizo llegar Guillermo Rochabrún, quien pudo revisar una versión preliminar de este texto. Por supuesto, los errores que pudieran estar presentes en el artículo son de exclusiva responsabilidad mía.

² Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) 2015, 34,8% de los trabajadores son independientes.

³ Según el INEI, el 2012 el 85% de las unidades productivas del área urbana eran informales y el empleo informal abarcaba al 74.3% de los trabajadores. El empleo informal es definido por el INEI como: “aquellos trabajadores que no gozan de protección social, pre aviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas, licencias pagadas por enfermedad y no cuentan con pensión de jubilación”. Más información en:

<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-no-087-2014-inei.pdf>

⁴ Según la ENAHOG 2015, las empresas de diez trabajadores o menos (micro y pequeñas empresas, Mypes) emplean al 71,1% de los trabajadores.

Un concepto poco profundo del capitalismo –aunque común– nos llevaría a identificar a este sistema económico con relaciones salariales, gran capital y productividad creciente, sostenida en un incesante progreso tecnológico. Nos invita a imaginar grandes ciudades con industrias, alta tecnología y trabajadores saliendo de fábricas u oficinas. Sin embargo, es evidente que los datos inmediatos de la economía peruana –sin poner en discusión su carácter capitalista– brindan un panorama muy distinto.

En el Perú coexisten relaciones de trabajo salariales, familiares (la empresa familiar, ya citada), serviles (pensemos en el trabajo doméstico, generalmente sin contrato de por medio), esclavistas (la trata de personas vinculada al comercio sexual o el lavado de oro en la minería ilegal, entre otros) y de tipos híbridos difíciles de categorizar, y todo ello convive, o se articula, con grandes capitales que crecen con un alto dinamismo y se integran a la economía global –con cotización en bolsa, endeudamiento con la banca internacional, flujos comerciales transnacionales y demás características “típicas” de la economía capitalista conocida.

¿Cómo explicar esa heterogeneidad dentro de una misma economía? ¿Debería sorprendernos? ¿Cómo se desarrolla el capitalismo en el Perú? ¿Cómo nos estamos aproximando al estudio de la realidad social, en general, y de la realidad económica, en particular, al abordar las preguntas anteriores?

Podrá notar el lector que estas cuestiones o están prácticamente fuera de la discusión académica local, o son abordadas de forma normativa en función a modelos socioeconómicos ideales, que presentan grandes limitaciones para comprender el carácter sustantivo de nuestra realidad económica. Es el caso de las discusiones que parten de la perspectiva neoclásica, predominante en la literatura económica actual.

Un claro ejemplo es el llamar “informales” a las relaciones de trabajo y a las actividades económicas que no son reguladas oficialmente. Esta denominación no solo es de carácter residual (a saber, lo que *no es* formal) y por lo tanto de poca utilidad analítica, sino que lleva a suponer que existiría algo así como una “economía informal”, paralela a la “economía formal”, o articulada a ella como un ámbito *distinto*⁵.

Algo similar se aprecia en la variante institucionalista de esta teoría, que se pregunta qué tanto las instituciones generan incentivos positivos o negativos para la corrección de la informalidad y para el impulso del crecimiento económico, asumiendo que las instituciones pueden constituir una variable independiente: un elemento ubicado completamente fuera de la economía o en *interacción* con ella.

⁵ Este tipo de perspectiva se encuentra tanto en las estimaciones y análisis realizados por el INEI a partir de su Cuenta Satélite del Sector Informal (véase INEI, 2014), como en la mayoría de los análisis económicos que buscan explicar la informalidad concebida desde una perspectiva regulatoria (véase la interesante revisión realizada por Tokman, 2001).

Como se puede apreciar, en ambos casos se parte de un *deber ser* arbitrario; y de asumir, también de forma arbitraria, la existencia de esferas sociales con existencia autónoma (formal-informal o instituciones-economía, en ambos ejemplos) a pesar de situarse en una misma formación social.

Una aproximación distinta que permite superar estas limitaciones analíticas es la que se desprende del uso de la categoría *modo de producción*, central en la teoría marxista y que, como se verá a lo largo del presente ensayo, permite abordar la realidad social, y la dimensión productiva de la misma, a partir de caracterizar a las relaciones sociales que organizan la producción, la distribución y la apropiación en determinado momento histórico, sin partir de compromisos normativos previos ni escindir la realidad social en arbitrarios compartimentos estancos.

Se trata de una perspectiva que, como veremos, implica una concepción de la existencia social completamente distinta a la neoclásica (en Economía) y, en general, a la que sostiene a la mayoría de corrientes predominantes en las disciplinas académicas que buscan entender la sociedad. Nos obliga a pensar, primero, en la organización social como un todo y a identificar en ella la forma en que se desarrolla la producción social y el lugar que tiene la producción material; y nos exige, en segundo lugar, identificar las características específicas de nuestra formación social.

El presente ensayo se aboca a la labor de construcción teórica de la categoría *modo de producción*. Para ello se partirá de los fundamentos básicos de la concepción marxista de la realidad social (la concepción materialista de la historia) y se procurará llegar de forma rigurosa a la mencionada categoría. En ese proceso se plantearán diversas reflexiones sobre las implicancias teóricas de esta perspectiva, que en varios casos suponen críticas directas a la teoría neoclásica y a la ontología liberal. Hacia el final se proponen un conjunto de apuntes operativos para desarrollar una ruta de investigación que nos permita aproximarnos a la comprensión del modo de producción en el Perú.

La ontología del materialismo histórico y la producción material

Para abordar la categoría modo de producción, es preciso hacer una breve exposición de los fundamentos de la concepción materialista de la historia, desarrollada por Marx y Engels en la *Ideología Alemana* (IA)⁶ y subyacente a toda la obra posterior de Marx bajo la denominación de “materialismo histórico”.

La concepción materialista de la historia delimita una ontología y una epistemología particulares, construidas en oposición y como superación de la filosofía idealista, representada en la época en que fue escrita la IA (entre 1845 y 1846) por el movimiento filosófico post-hegeliano, denominado así por los autores.

⁶ Para el presente texto, se ha usado la versión de la editorial Progreso, de Moscú (1980), distribuida en internet por <http://bolchetvo.blogspot.com>. La *Ideología Alemana* fue editada íntegramente por primera vez en 1932 y reúne un conjunto de manuscritos elaborados por Karl Marx y Friedrich Engels entre 1845 y 1846.

Marx y Engels argumentan que resulta equivocado entender la realidad humana a partir de las ideas de quienes vivieron en cada momento de la historia, o, dicho de otro modo, a partir de las representaciones simbólicas⁷, de los fenómenos ideales que radican en el plano de la conciencia. Los autores sostienen que tales fenómenos suponen determinada existencia material que no puede ser ignorada y que, como demostrarán, puede llegar a ser determinante de los contenidos de sentido de las acciones y pensamientos de las personas.

Las premisas básicas de las que parte la concepción materialista de la historia

La concepción materialista, señalan los autores, se basa en cuatro premisas básicas, construidas a partir de un razonamiento dialéctico que identifica implicaciones en cadena detrás de la realidad inmediata, llevada constantemente “al límite” por la indagación teórica, mediante preguntas del tipo “¿qué es necesario que suceda para que X sea real?”⁸. Tras reconstruir aquellas cadenas de implicaciones, que permiten observar aspectos velados de la misma realidad, se vuelve al punto de partida y éste se presentará de forma distinta, sin las apariencias ideológicas que se mostraban como ciertas al comienzo.

En tal indagación dialéctica, el razonamiento ha de buscar bases empíricas, reales, comprobables, que se desprendan de la realidad observada para sostener la construcción teórica. Es esa la aproximación de partida al momento de postular las premisas básicas de la concepción materialista de la historia. Señalan Marx y Engels, al respecto:

Las premisas de que partimos no tienen nada de arbitrario, no son ninguna clase de dogmas, sino premisas reales, de las que sólo es posible abstraerse en la imaginación. Son los individuos reales, su acción y sus condiciones materiales de vida, tanto aquellas con que se han encontrado como las engendradas por su propia acción. Estas premisas pueden comprobarse, consiguientemente, por la vía puramente empírica. (Marx & Engels, 1980, p.19).

Las premisas aludidas apuntan a construir un sistema teórico sostenido en una realidad empírica comprobable, no en supuestos ideales⁹. Esa máxima obliga a los

⁷ Es necesario señalar que a lo largo del presente texto se ha recurrido a conceptos y a términos posteriores a la obra de Marx, muchos de ellos provenientes de la Sociología contemporánea. Con su uso, se ha buscado, en todos los casos, expresar de la manera más precisa posible la interpretación aquí propuesta a diversas ideas del autor.

⁸ Esta pregunta puede sintetizar un ejercicio permanente en el análisis marxista: la construcción de proposiciones, no a partir de axiomas o supuestos, sino de la superación dialéctica, mediante la crítica y la observación, de la realidad inmediata, del mundo de las apariencias. La superación parte de hallar contradicciones en el plano de lo aparente para hacer emerger, luego, las tesis correctas.

⁹ Es interesante notar que este punto de partida puede parecer positivista pero es diametralmente opuesto al positivismo en su construcción. Este último parte, según lo entiende Figueroa (1992, 2003), de acuerdo a la obra de Karl Popper y Georgescu-Roegen, de la construcción de teorías abiertas sujetas a comprobación, donde puede tolerarse que la parte axiomática de la teoría tenga un origen

autores a plantear proposiciones que se cumplan siempre que exista humanidad. Señalan que se trata de aspectos de la realidad humana que "[han] existido desde el principio de la historia y desde el primer hombre y que todavía hoy siguen riñendo en la historia" (Marx & Engels, 1980: p. 30). Esta aspiración los lleva a evitar dar cualquier contenido cultural o institucional específico a lo afirmado. No parten de "la razón", ni de "Dios", ni de ideas culturalmente específicas como "la libertad" o la "nación"¹⁰.

Veamos qué nos dicen las premisas. Marx y Engels señalan que "la primera premisa de toda historia humana es, naturalmente, la existencia de individuos humanos vivientes" (Marx & Engels, 1980, p. 19). Aquello significa, argumentan, que las condiciones de vida de los actores de tal historia estén garantizadas. Por más trivial que, a primera impresión, resulte esta observación, contiene poderosas implicancias teóricas.

Si se parte de constatar que el ser humano es una especie natural, que tiene determinada composición corpórea que requiere que obtenga productos de la naturaleza para sostenerse biológicamente, y si, además, se comprueba que para garantizar tales condiciones materiales de vida el ser humano debe llevar a cabo un acto productivo; entonces, la premisa tomaría la siguiente forma: para que exista historia humana, deben existir individuos humanos vivos que —para estarlo— *produzcan* sus medios de vida, intervengan productivamente la naturaleza.

El ser humano, por lo tanto, produce mediante una actividad concreta su entorno material de vida y, con ello, su vida misma. La intervención productiva de la naturaleza, la producción material, adquiere, en consecuencia, un papel fundamental.

arbitrario, siempre que los modelos teóricos, que de tales axiomas se desprenden, puedan ser contrastados con la información empírica. En Economía, por ejemplo, sucede aquello con la formulación de supuestos. A pesar de su relevancia, la investigación económica se concentra en la validación de los modelos que de esos supuestos se desprenden. Los supuestos casi no son discutidos. Tal validación de los modelos, sin embargo, no tiene, en sentido estricto, cómo pasar de una constatación de correspondencias entre datos y teoría. Por más uso sofisticado de herramientas econométricas, esta epistemología no puede construir causalidades. La causalidad se realiza en la teoría y esa forma de teorizar se sostiene en supuestos arbitrarios. El materialismo histórico, en cambio, construye teoría a partir de la observación profunda de la realidad histórica y, antes que formular conceptos estáticos, a ser contrastados con la información de la realidad, formula categorías conceptuales, herramientas analíticas que permiten dar cuenta de una realidad cambiante, dialéctica. Una interesante discusión entre marxismo y positivismo se encuentra en la clásica compilación de Theodor W. Adorno (Adorno y otros, 1977).

¹⁰ Este es un punto fundamental para abordar las discusiones sobre el eurocentrismo. Si bien detrás del marxismo hay una forma occidental de razonar, basada en la lógica y en la estructura dialéctica del razonamiento hegeliano, las proposiciones específicas de la teoría marxista, a diferencia de otras teorías, no apelan a contenidos culturales específicos extrapolables a características generales de la humanidad. Al contrario, la fuente de verdad del marxismo radica en la evidencia histórica de la actividad social material de las personas y de las colectividades. Se apela, así, a un rasgo común de toda la humanidad: su necesidad de garantizar condiciones materiales de vida y aquello puede tomar formas culturales distintas.

Es la producción de la vida, de la actividad de vivir. Y el modo en que se produce es

un determinado modo de la actividad de estos individuos, un determinado modo de manifestar su vida, un determinado modo de vida de los mismos. Tal y como los individuos manifiestan su vida, así son". (Marx & Engels, 1980, p. 19).

La vida de los seres humanos está, por tanto, determinada por la forma en que producen sus condiciones materiales de vida, pues tales condiciones delimitan su actividad vital y lo que ellos mismos son.

Debe aclararse que esa *determinación* no es una *causalidad*, pues no se trata de un elemento que produce efectos en otro elemento, ni, por tanto, de una articulación entre dimensiones autónomas —la producción y la vida, digamos—; por el contrario, significa que la existencia humana no puede abstraerse de sus condiciones materiales, pues tales condiciones materiales definen el entorno en que esa vida puede ser real y las formas posibles que esa vida pueda tomar. No cabe, pues, ningún “determinismo económico”, si acaso esa crítica nos suena familiar; pero ya volveremos a este punto.

La segunda premisa señala que la satisfacción de una necesidad trae consigo la producción de necesidades nuevas. Argumentan los autores que

la satisfacción de esta primera necesidad, la acción de satisfacerla y la adquisición del instrumento necesario para ello conduce a nuevas necesidades, y esta creación de necesidades nuevas constituye el primer hecho histórico. (Marx & Engels, 1980, pp. 28 - 29).

La proposición, lejos de apuntar a la identificación de un ser humano esencialmente egoísta e insaciable, como asume la teoría neoclásica, debe interpretarse como la constatación del carácter indeterminado del entorno material humano: si los individuos producen sus medios de vida, entonces sus necesidades, la forma de satisfacerlas y la forma concreta que tome su actividad vital, están condicionadas al modo en que se produce tal entorno.

Por ejemplo, la necesidad de alimentación será satisfecha de maneras muy diversas dependiendo de las capacidades humanas para obtener alimentos y prepararlos, de modo que la necesidad de alimentación conllevará progresivamente necesidades gastronómicas, necesidades asociadas a rituales que se asocien a la actividad de comer, etc.; necesidades nuevas, a fin de cuentas.

Asimismo, en tanto la complejidad de la actividad productiva aumente —con arreglo al desarrollo de las fuerzas productivas del colectivo social—, la satisfacción de toda necesidad requerirá satisfacer, a su vez, la necesidad de producir los medios para su satisfacción: producción de instrumentos, obtención de insumos productivos, etc.

La producción implica, pues, *una materialidad producida*. La agricultura requerirá producción previa de semillas, de instrumentos para el arado, de costales para la

cosecha. La alimentación supondrá la producción de instrumentos domésticos para cocinar, comer, beber, guardar los alimentos, etc.

La tercera premisa da lugar a las relaciones sociales: los seres humanos provenientes de otros y convivimos con otros.

El tercer factor que aquí interviene de antemano en el desarrollo histórico es el de que los hombres que renuevan diariamente su propia vida comienzan al mismo tiempo a crear a otros hombres, a procrear: es la relación entre hombre y mujer, entre padres e hijos, la *familia*. (Marx & Engels, 1980, p. 29)¹¹.

Por sus características naturales, la reproducción de nuestra especie es sexuada. Constatar la existencia de individuos vivos es constatar que aquellos tuvieron que nacer de la procreación entre un ser humano de sexo masculino y otro de sexo femenino, anteriores a ellos; y que, en el momento en que viven, conviven con otros individuos —esa convivencia, dicho sea de paso, no es imprescindible definirla con contenidos culturales específicos para mantener la proposición.

Dar cuenta de la existencia necesaria de la familia —al margen de las formas institucionales y los contenidos de sentido que tome en las diversas sociedades, y en los diversos momentos de la historia—, significa afirmar que la existencia humana no solo tiene un sustento material producido, sino que, además, se trata de una existencia *social e histórica*: los individuos producen sus condiciones materiales de vida, su entorno material concreto, y se producen a sí mismos en el marco de relaciones con otros y dentro de un colectivo social, que existía antes de su aparición física.

El individuo, por tanto, deja de ser el objeto de análisis fundamental para la teoría. Mucho menos puede ser el punto de partida generador de la historia, como pretende el liberalismo —y la teoría de la acción racional, que sustenta a la doctrina económica neoclásica. El individuo es producido socialmente. El individuo, y su mayor o menor autonomía subjetiva, es un *producto social*.

Aun aceptando la capacidad individual de transformar las condiciones de vida que cada quien encuentra¹², tal capacidad, los deseos y el propio ser individuales, están definidos por las relaciones sociales en que se ubica cada ser humano, por las características de la organización social en que éste se desarrolla. Para comprender tales relaciones y tal organización social, será preciso estudiar su conformación en el tiempo, su movimiento histórico.

Llegamos, con esta premisa, a la identificación de una realidad que trasciende a los individuos y que tiene una temporalidad distinta a la temporalidad biográfica. Se trata del *entramado de relaciones sociales* donde se desarrolla la vida, de la formación social concreta en que viven las personas y la historia que éstas generan, que

¹¹ Cursivas en el original.

¹² Piénsese aquí en la discusión sobre la “capacidad de agencia”, presente en la Sociología. Al respecto, véase el libro de Orlando Plaza sobre teoría sociológica (Plaza, 2014, pp. 167 -191).

se encuentra en movimiento —un movimiento explicado por factores dinámicos endógenos a la formación social, que toman la forma dialéctica de contradicciones¹³.

La cuarta premisa es más bien una síntesis. Marx y Engels señalan que la producción de la vida se presenta como una doble relación, natural y social.

La producción de la vida, tanto de la propia en el trabajo, como de la ajena en la procreación, se manifiesta inmediatamente como una doble relación —de una parte, como una relación natural, y de otra como una relación social—; social en el sentido de que por ella se entiende la cooperación de diversos individuos, cualesquiera que sean sus condiciones, de cualquier modo y para cualquier fin. (Marx & Engels, 1980, p. 30).

La vida de los seres humanos implica, primero, necesariamente, una relación directa con la naturaleza, una relación productiva. Esa relación productiva, lejos de significar una separación del individuo frente a la naturaleza, es un reconocimiento implícito de que éste forma parte de ella: como especie viva está sujeto a sus condicionamientos biológicos y, para seguir existiendo, debe satisfacer tales condicionamientos mediante cierta producción, que le permita vivir y reproducirse.

De otro lado, dado el carácter sexuado y colectivo de la vida humana, la actividad productiva se desarrolla desde una existencia social, relacional. La producción de la vida está mediada por relaciones sociales que organizan y definen el *ser* de los individuos. En conclusión, la existencia humana debe ser concebida como una existencia social, práctica y material; se trata, por ello, de una existencia histórica.

Expuestas las cuatro premisas, Marx y Engels retoman el punto de partida y la polémica con los hegelianos alemanes sobre el lugar de la conciencia al momento de explicar la historia y el ser: la existencia humana. Al respecto, señalan:

Solamente ahora, después de haber considerado ya cuatro momentos, cuatro aspectos de las relaciones históricas originarias, caemos en la cuenta de que el hombre tiene 'conciencia'. Pero, tampoco, ésta es de antemano una conciencia 'pura'. El 'espíritu' nace ya tarado con la maldición de estar 'preñado' de materia, que aquí se manifiesta bajo la forma de capas de aire en movimiento, de sonidos, en una palabra, bajo la forma del lenguaje. El lenguaje es tan viejo como la conciencia: el lenguaje es la conciencia práctica, la conciencia real, que existe también para los otros hombres y que, por tanto, comienza a existir también para mí mismo; y el lenguaje nace, como la conciencia, de la necesidad, de los apremios del intercambio de los hombres. Donde existe una relación, existe para mí, pues el animal no se '*comporta*' ante nada ni, en general, podemos decir que tenga '*comportamiento*' alguno. Para el animal,

¹³ Las contradicciones más relevantes para explicar el movimiento histórico son el antagonismo, o lucha, de clases y la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones sociales de producción. Ambas contradicciones presentan, en cada momento histórico, diversos grados de desarrollo y diversas expresiones coyunturales. En la teoría marxista, por cierto, la alusión a estas contradicciones es descriptiva, no prescriptiva. Por limitaciones de espacio, no se desarrollará este punto aquí.

sus relaciones con otros no existen como tales relaciones. La conciencia, por tanto, es ya de antemano un producto social, y lo seguirá siendo mientras existan seres humanos". (Marx & Engels, 1980, p. 31)¹⁴.

Además de notar que en esta conclusión se contienen varias de las tesis más poderosas de la Sociología y de las Ciencias Sociales¹⁵, es preciso destacar que Marx y Engels están formulando una ontología nueva, donde el ser humano es concebido como un ser social, y donde el adjetivo "social" no solo apela a relaciones entre individuos, sino, sobre todo, a *una actividad social, material e histórica que produce a los individuos mismos*, incluyendo, por lo tanto, a sus representaciones simbólicas y a sus contenidos de sentido.

Algunas implicancias teóricas de las premisas

Para profundizar en lo expuesto es necesario mostrar las implicancias teóricas de las premisas básicas de la concepción materialista de la historia; las mismas que todo aquel que asuma las premisas como ciertas, se ve obligado a suscribir. Estas implicancias se encuentran contenidas también en la categoría "modo de producción" y en su uso —al menos si se pretende coherente con la concepción que la sustenta.

En primer lugar, la ontología construida en la concepción materialista de la historia lleva a ver a la existencia humana como una realidad unitaria. Aquello significa que la realidad social no se encuentra compuesta por compartimentos estancos o dimensiones con existencia autónoma, como *la economía, la política, la cultura*, etc., según son generalmente entendidas por las disciplinas académicas que pretenden su estudio científico, asumiéndolas como esferas o espacios auto-determinados.

Los aspectos diversos de la realidad social siempre se encuentran ligados con la existencia social de alguna forma específica —acaso antagónica, heterogénea, ambigua, incoherente, etc.—, pues son producidos socialmente; y para existir requieren de un determinado sostenimiento material, también producido, como vimos.

Todo lo socialmente real, entonces, se ubica en un entramado de relaciones sociales históricamente particular, en una formación social específica. Es esto lo que se afirma cuando se señala que la existencia humana debe ser concebida como una totalidad.

¹⁴ Cursivas en el original.

¹⁵ Piénsese en la obra de Max Weber y el lugar del sentido al momento de estudiar lo social, o en la obra de George Mead y su argumentación sobre la construcción de la conciencia del "sí mismo" (o *self*) a partir de las interacciones con otros. Téngase presentes también las repercusiones de la obra de Saussure, que llamó la atención sobre la importancia del lenguaje, y su estructura, para entender la estructura del pensamiento.

Lo dicho hasta aquí, en segundo lugar, lleva a concebir la vida humana como una constante construcción. La existencia social no es estática, sino dinámica; está erigida sobre una práctica social permanente.

Ya en las *Tesis sobre Feuerbach* Marx se diferencia del materialismo contemplativo, que se limita a la constatación de lo tangible. El entorno material del ser humano, dada su capacidad de transformación consciente de la naturaleza, es un entorno producido por él mismo. Todo estudio de la existencia humana, por tanto, se ve obligado no solo a concebir la realidad social como totalidad —y así dar cuenta de sus conexiones internas¹⁶—, sino también a concebir esa realidad como práctica social, contingente, histórica; jamás natural y definitiva.

En términos epistemológicos, aquello nos obliga, en tercer lugar, a tomar el presente como una construcción histórica y no como una imagen definitiva que haga posible deducir esencias o leyes generales estáticas. No siempre dominaron las ideas que hoy dominan. No siempre los seres humanos nos relacionamos como lo hacemos ahora. No siempre hubo mercado, ni la idea de individuo nació con la humanidad. Lo que hoy existe es real porque ha sido producido así y porque hoy sigue siendo producido —reproducido— como lo conocemos. Los seres humanos podemos organizarnos de otra forma y producir colectivamente una sociedad distinta¹⁷.

Finalmente, la concepción materialista de la historia lleva a *situar* las prácticas, las instituciones y los significados en el entramado de relaciones sociales específico, histórico, en que tienen lugar y desde donde fueron producidos. Esta es una implicancia por demás valiosa para las Ciencias Sociales. No es posible ver a la “sociedad” y a “los otros” solo como “contexto”, como un ámbito externo que rodea al individuo. Por el contrario, la estructura de relaciones que organiza la existencia social es el espacio en el que se producen la voluntad, la imaginación, los significados, las instituciones, etc.

Aquello no significa que no haya lugar para la inventiva individual, o acaso para acciones de corte heroico. En absoluto. Pero toda innovación o todo heroísmo, parte de circunstancias sociales concretas que, precisamente, abren la posibilidad de que determinados aportes individuales tengan relevancia histórica especial.

¹⁶ Tales conexiones, por cierto, no tienen por qué ser necesariamente conexiones funcionales.

¹⁷ Por supuesto, este conjunto de implicancias teóricas resultarían incomprensibles desde una ontología liberal, que imagina la realidad desde individuos pre-constituidos, con las maneras occidentales y modernas de ser —a eso, profundizando el error, la teoría neoclásica agrega que tales individuos son esencialmente egoístas y racionales. No extraña, por ello, que desde la Economía convencional se vea a las relaciones de mercado como las únicas relaciones económicas posibles —y la crítica podría extenderse al funcionalismo sociológico y al institucionalismo politológico: obtienen fotografías de Occidente moderno y las extrapolan a teorías generales sobre las sociedades humanas.

Un comentario sobre la totalidad

Volvamos a este punto: la existencia social es una existencia unitaria, la realidad social deber ser concebida como totalidad. Como vimos, esa totalidad no implica coherencia, homogeneidad, armonía o ausencia de contradicciones, pero sí la existencia de conexiones internas entre los distintos elementos que conforman la totalidad social.

¿En qué radicaría la unidad de esa totalidad? Al respecto, Louis Althusser (1967) señala que la totalidad marxista, a diferencia de la totalidad hegeliana, ubica a la producción como punto de unidad y de determinancia.

Aquello significa que los distintos componentes de la totalidad, y sus contradicciones, se condicionan mutuamente y se sostienen en la “estructura económica”, como la llama el autor; es decir, en la producción material, que es premisa de la totalidad social, condición de existencia de la misma.

Althusser y Poulantzas abordaron la discusión sobre la relación entre las estructuras regionales ideológica, jurídico-política y económica, en polémica con una fuerte corriente economicista que señalaba que las dos primeras, que conformarían la superestructura, se explicaban completamente por la infraestructura económica. Ambos defendieron que la estructura económica era determinante *en última instancia* —por sostener la existencia material del todo—, pero no siempre se trataba de la estructura regional dominante. Determinancia y dominancia no son lo mismo, dirán.

Al margen de los alcances detallados de esta discusión y del carácter muchas veces confuso de los intentos de estos autores por llegar a definiciones y construcciones teóricas rigurosas, es importante traer a colación la polémica, antes de abordar de forma directa la cuestión de la producción, pues permite identificar algunas preguntas fundamentales, como las siguientes: ¿cómo se produce la totalidad social?, ¿qué lugar tiene, en aquella producción, lo que conocemos como “economía”?, ¿cómo delimitar los alcances de la categoría “modo de producción”?

Producción social y producción material

Entremos de lleno a la cuestión de la producción. Ya vimos su centralidad al momento de construir una concepción del ser desde el materialismo histórico.

El punto de partida de la concepción materialista es la relación entre ser humano y naturaleza, una relación productiva, donde la actividad central es el trabajo. El ser humano transforma la naturaleza para hacerse de medios de vida y, dado que se trata de una producción consciente, aquella actividad se convierte en una producción también de sí mismo. De este modo, su capacidad para producir, la forma en que la colectividad, en que se encuentre situado, se organice, para llevar a cabo la producción y la apropiación de lo producido, y la ubicación específica que tenga en el colectivo social, serán determinantes de su ser.

Si lo dicho es correcto, es posible avanzar en la argumentación y llegar a la siguiente proposición: la producción *no es solo un hecho económico* —entendido esto como la producción de elementos tangibles o no tangibles que tengan algún tipo de uso de acuerdo a las necesidades sociales—, sino que, antes de eso, es una producción *social*: la producción de la existencia social en su conjunto.

La sociedad se produce a sí misma y en aquella producción tenemos dos dimensiones simultáneas, que se cumplen a la vez, en todo momento, en la existencia social: una material y una simbólica, donde la primera sostiene ontológicamente a la segunda, aunque sin que se trate de ámbitos separables más que en un ejercicio de abstracción.

En la relación entre ser social y conciencia, veíamos que Marx y Engels planteaban una determinación de la primera hacia la segunda. Esa determinación, como ya lo argumentamos, no es equivalente a una causalidad, sino que apunta a identificar una implicación, un peso ontológico particular: la existencia material es *premisa*, es *condición necesaria*¹⁸, de cualquier tipo de representación ideal.

Es perfectamente posible, por ello, que las representaciones simbólicas de los individuos puedan alterar, mediadas por la acción, las características de la organización social de su producción material. De hecho, cuando Marx y Engels se enfocan en la cuestión de la producción, resaltan que se trata de una producción *consciente*. Otras especies animales también transforman la naturaleza, pero solo el ser humano se representa de forma abstracta el proceso y el punto de llegada de su actividad transformadora¹⁹.

Por tanto, la producción social del entorno material es, a la vez, y en un mismo movimiento, una producción y reproducción de contenidos de sentido. Podríamos agregar que esa producción de sentido, simbólica, se expresa no solo en ideologías sino también en arreglos institucionales (roles, pautas de conducta, mecanismos de control).

Tendríamos una realidad social bi-dimensional: lo tangible, físico y con un lugar único en un plano espacio-temporal; y lo no tangible, representado en símbolos con sentido, ubicado en una específica coordenada en el contenido de las relacio-

¹⁸ No es, por cierto, condición suficiente. Una condición adicional para explicar la existencia presente es la experiencia histórica concreta. El pasado condiciona el presente, está contenido en él, y la experiencia concreta, abstraída como sentido, de forma consciente o inconsciente, será fundamental para explicar los comportamientos, los deseos, las instituciones, etc. Sobre un sostenimiento material específico, la experiencia tendría también un peso particular para explicar los contenidos de sentido y la práctica social en su dimensión simbólica-institucional.

¹⁹ Marx destaca este punto en el primer tomo de *El Capital*, cuando dice: “Una araña ejecuta operaciones que semejan a las manipulaciones del tejedor, y la construcción de los panales de las abejas podría avergonzar, por su perfección, a más de un maestro de obras. Pero, hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar su construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya *en la mente del obrero*; es decir, un resultado que tenía ya existencia *ideal*”. (Cursivas en el original). (Marx, 2001, pp. 130-131).

nes sociales. Esa realidad social, además, donde tiene lugar la existencia social y que podemos representárnosla como simultáneamente material-organizativa y simbólico-institucional, se produce de determinada forma, de determinado *modo*. Es posible, por lo tanto, hablar de *un modo de producción social* —modo históricamente específico, contingente y que produce la totalidad social.

Ese modo de producción social contendrá una forma específica de llevar a cabo la producción material, un ámbito delimitado de su organización de las relaciones sociales. La producción material —y la organización social concreta para desarrollarla— es una sub-dimensión analítica (una “estructura regional”, diríamos con Althusser y Poulantzas) del modo de producción social.

En este punto, suscribo la distinción que realiza José Ignacio López-Soria (1977) al abordar la cuestión del estudio del modo de producción en el Perú:

Distinguimos entre *modo de producción* en general y *modo de producción de bienes materiales*, es decir, entre un concepto teórico referido a la totalidad social y una noción descriptiva referida exclusivamente a la estructura económica. (López-Soria, 1977, p. 17)²⁰.

En la línea de la escuela de Althusser, Fioravanti (1983) define al modo de producción de forma tal que contiene como una estructura regional a la infraestructura o dimensión económica:

[Un modo de producción es una] combinación específica de diversas estructuras y prácticas que, en su combinación, aparecen como tantas estructuras regionales con una autonomía y dinámica propias ligadas en una unidad dialéctica. Un modo de producción comprende tres niveles o instancias: la económica o infraestructura, la político-jurídica y la ideológica. Estas dos últimas constituyen la superestructura. Se entiende que *se trata de un esquema abstracto indicativo y que muy bien podríamos adoptar otro con distintas instancias*²¹. (Fioravanti, 1983, p. 19).

Al margen de la delimitación abstracta de las instancias que componen la totalidad social —delimitación que no puede determinarse *a priori*, como bien señala Fioravanti—, es importante mostrar que la producción material es una sub-dimensión de la producción social, que un modo de producción de la totalidad social —que propongo concebir como bi-dimensional: material-organizativo y simbólico-institucional— organiza en su seno un *modo de producción material*.

Llegados a este punto ensayemos una síntesis preliminar del razonamiento expuesto hasta aquí: entender a una formación social particular —la peruana, por ejemplo—, implica concebirla como una totalidad social y analizar la forma histórica específica de organizarse y producirse; es decir, caracterizar su modo específico de producción social. Al hacerlo, será necesario delimitar determinado espectro de relaciones sociales que dan lugar a la producción material, espectro o ámbito

²⁰ Cursivas en el original.

²¹ Cursivas añadidas.

que analíticamente —e institucionalmente, aunque este debe ser resultado de la indagación— podemos considerar como una estructuración de relaciones económicas, o una *economía*.

Modo de producción (material)

Entremos ahora a construir de forma específica la dimensión material del modo de producción. En el famoso libro publicado por Louis Althusser y Étienne Balibar, *Para leer El Capital* (1970), Balibar aborda la categoría de totalidad social y construye, desde ella, un tránsito teórico que le permite encontrar un acercamiento riguroso al estudio de un modo de producción.

Balibar se pregunta cuáles son las conexiones específicas, dentro de la totalidad social, que dan un lugar ontológicamente fundamental a la producción material. Desde la concepción materialista de la historia, como veíamos, la producción material toma centralidad por sostener materialmente la existencia social. No obstante, las conexiones específicas en ese citado *sostén material*, no son evidentes de inmediato.

Al respecto, el autor plantea que dentro de la totalidad social existen dos conexiones específicas que atañen directamente a la producción material, conexiones que se combinan entre sí y son interdependientes.

La primera de ellas es la que relaciona al productor directo con los medios de producción y la apropiación de trabajo (de la actividad de trabajar y sus frutos). La segunda relaciona al productor directo con el proceso de trabajo y con la transformación de la naturaleza.

La primera conexión desemboca en una apropiación del trabajo y en una división social del trabajo, donde unos viven del trabajo de otros, mediante relaciones sociales concretas que lo hacen posible.

En la segunda conexión, la transformación de la naturaleza lleva a una apropiación material, objetiva, de la naturaleza transformada, de los productos del trabajo, y se relaciona con una división técnica del trabajo, con un proceso específico de transformación del entorno material inmediato.

El siguiente cuadro sintetiza lo afirmado y permite obtener algunas conclusiones:

Cuadro 1
Conexiones entre la producción material y la totalidad social, según É. Balibar

Conexiones combinadas e interdependientes	Apropiación	División del trabajo
Conexión 1: Productor directo - medio de producción.	Propiedad. (Del trabajo: la actividad y sus productos).	División social del trabajo.
Conexión 2: Productor directo - proceso de trabajo [concreto].	Posesión. (De la naturaleza, de los productos del trabajo).	División técnica del trabajo.

Elaboración propia. Adaptación en base a Althusser y Balibar (1970).

Como se aprecia, la primera conexión apela a las determinaciones sociales que sostienen la producción, a las relaciones que organizan la actividad del trabajo, y el acceso a los medios de producción, y a los productos del trabajo; por ello, es correcta la apelación a *la propiedad*, que condensa una relación social y que es muy distinta a la *posesión*, que indica un vínculo material con algún objeto.

La segunda conexión recoge la relación entre ser humano y naturaleza, abstraída de las relaciones sociales que organizan la actividad humana; acá se llama la atención sobre la transformación de la naturaleza con arreglo a determinada capacidad productiva.

Es muy interesante notar que, sin necesariamente seguir el análisis y la argumentación desarrollados aquí, las dos conexiones que plantea Balibar se relacionan directamente con la cuarta premisa de la concepción materialista de la historia, que resalta la doble relación social-natural que subyace a toda historia humana, donde se enlazan, en una unidad, la relación ser humano-naturaleza y ser humano-ser humano; es decir, la vinculación entre determinadas capacidades de transformación de la naturaleza, o *fuerzas productivas*, y las relaciones y ubicaciones sociales que se desprenden de la organización específica del colectivo social: *relaciones sociales de producción* y *división social del trabajo*, respectivamente. Un modo de producción (material), precisamente contendría estos tres elementos señalados.

Pero volvamos al planteamiento de Balibar y veamos cómo se relacionan con este desarrollo analítico de la cuarta premisa.

Balibar plantea una definición de modo de producción en la que identifica tres elementos. La relación mutua específica que exista entre ellos determina el carácter concreto e histórico de cada modo de producción. Se trata, en sus palabras, del trabajador, los medios de producción y los no-trabajadores²². Señala Balibar:

²² Se infiere que Balibar hace referencia a los no-trabajadores potencialmente hábiles para trabajar; es decir, se excluye a ancianos, niños, enfermos, etc.

Finalmente, entonces, podemos construir una tabla de los elementos contenidos en cualquier modo de producción, una tabla de elementos invariables en su análisis: (1) trabajador; (2) medios de producción; (i) objetos del trabajo; (ii) medios de trabajo; (3) no-trabajadores; (A) conexión de propiedad; (B) conexión de apropiación real o material". (Althusser & Balibar, 1970).

La concepción de la totalidad social como una totalidad compleja, donde la conexión entre ésta y la producción material combina de forma inter-dependiente la organización social de la actividad productiva y la forma concreta de transformación productiva de la naturaleza, permite asociar los elementos que identifica Balibar en un modo de producción y las categorías que, a nivel de la totalidad social, conforman tal modo de producción.

La capacidad de apropiación real, de transformación concreta de la naturaleza, se condensará en la categoría *fuerzas productivas*; las relaciones entre trabajadores y no-trabajadores en relación a la propiedad de los medios de producción y, así, del sentido y del contenido de la actividad productiva, se contendrá en la categoría *relaciones sociales de producción*; y las ubicaciones y prácticas específicas que en la estructura general de la formación social puedan ser identificadas, a propósito de la actividad productiva, se reflejarán en la categoría *división social del trabajo*.

Un modo de producción (material), entonces, conjuga de una forma históricamente específica las tres categorías mencionadas: fuerzas productivas, relaciones sociales de producción y división social del trabajo. Para comprender las características y la dinámica histórica de una formación social, será necesario dar cuenta del modo de producción social que tiene lugar en ella y que la *produce*; por supuesto, como vimos, ese modo de producción social contiene un modo de producción material, que es el que acabamos de definir.

Apuntes para una aproximación operativa al modo de producción

Para abordar el estudio de un modo de producción específico estamos obligados a pasar de la teoría general al análisis de la realidad concreta. Por supuesto, esto debe hacerse desde el razonamiento que la teoría nos brinda: desde su ontología y las preguntas que sus categorías centrales condensan. En la presente sección, quisiera compartir algunos apuntes a tener presente en esa labor, en términos generales, y para el caso específico del estudio del modo de producción en la formación social peruana.

En un sentido formal, esta empresa supone abordar con éxito, por lo menos, las tres siguientes tareas:

1. Estudiar la trayectoria histórica de la formación social peruana y dar cuenta de cómo se configuran los elementos centrales del modo de producción social y del modo de producción material. Esta tarea supone, primero, ubicar a la formación social en relaciones inter-societarias mayores. Al hacerlo, la indagación histórica muy probablemente constata el rol del colonialismo

como hecho histórico constituyente de la formación social y determinante del carácter dependiente y subordinado de su conexión con el desarrollo capitalista global, así como del carácter heterogéneo de su estructura social. En segundo lugar, será necesario analizar el nivel de diferenciación institucional de las relaciones y actividades que organizan la producción material. No sería correcto partir de asumir la existencia de productores independientes que se relacionan de forma impersonal en un mercado; requisito para hablar, en sentido estricto, de una *economía*.

2. En el marco de la indagación histórica mencionada, es preciso estudiar la forma actual en que se organizan las relaciones sociales de producción, el grado y la dinámica del desarrollo de las fuerzas productivas y el carácter y la profundidad de la división social del trabajo, de la mano de evidencia empírica concreta, tanto cuantitativa como cualitativa. El proceso debe permitir que el razonamiento que subyace a las categorías, prime frente a las categorías mismas al momento de considerar los diversos tipos de datos e informaciones disponibles. La propia realidad concreta debe ser protagonista del análisis. Conviene, por ello, partir de preguntas orientadoras sostenidas en el razonamiento teórico, antes que de conceptos cerrados o relaciones de causalidad apriorísticas.
3. El estudio del modo de producción material y de su expresión institucional —de ser el caso— en la forma de una economía, no debe llevar a autonomizar esta dimensión de la existencia social, como sucede desde una ontología liberal. Antes bien, debe permitir dar cuenta de la forma en que se producen las condiciones materiales que sostienen a las diversas expresiones de la vida social. Una tarea, entonces, será estudiar la estructura de clases que se genera en el marco del modo de producción material y la forma en que ésta se reproduce en el tiempo. El análisis de la reproducción de la estructura de clases obliga a estudiar las formas de organización de la autoridad colectiva (el Estado), la disputa entre individuos y grupos alrededor de lo público (la política) y las construcciones simbólicas dominantes (ideología). Esta tarea puede ser abordada desde la perspectiva del poder en la forma de la categoría “dominación social”: institucionalización (y reproducción) de una estructura de poder²³.

De cada una de estas tareas se desprenden un conjunto de retos teóricos y metodológicos, que deben ser enfrentados desde la investigación. Uno de esos retos, relacionado al segundo punto (uso de evidencia empírica) consiste en encontrar una forma de utilizar los datos económicos disponibles para tener una primera aproximación a los rasgos centrales del modo de producción material en el Perú.

Al respecto —aunque un dato nunca es generado de forma neutral (siempre parte de determinados presupuestos teóricos) y en muchos casos el análisis marxista se

²³ Al respecto revítese el Cuaderno de investigación N°1 de Emancipación, titulado “Hacia una caracterización de la dominación social”, 2015.

verá obligado a recalcular los indicadores disponibles desde construcciones operativas nuevas — puede resultar útil contar con una primera organización, preliminar, de la información disponible, que permita generar preguntas y llevar al límite los datos mismos, como punto inicial de la labor de investigación.

En esa línea, una forma de comenzar el estudio del modo de producción material puede ser responder cinco preguntas básicas, claves para tener una mirada de conjunto de las tres categorías que componen un modo de producción: a saber, fuerzas productivas, relaciones sociales de producción y división social del trabajo. Se resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro 2
Preguntas básicas y categorías componentes de un modo de producción

Pregunta	Definición	FF.PP.	RR.SS.P	D.S.T.
1. ¿Qué se produce?	Productos concretos (bienes y servicios: valor de uso).	X		X
2. ¿Cuánto se produce?	Cantidad en valor de lo producido.	X		
3. ¿Quiénes producen?	Actores involucrados en la producción concreta y en la producción social.	X	X	X
4. ¿Cómo producen?	Forma en que se relacionan los actores de la producción y capacidades que ponen en acción.	X	X	X
5. ¿Para quiénes producen?	Apropiación de lo producido en productos concretos y en valor (ingreso).		X	

Elaboración propia. FF.PP.: fuerzas productivas. RR.SS.P.: relaciones sociales de producción. D.S.T.: división social del trabajo.

Una primera pregunta es qué se produce. Esta cuestión alude al carácter concreto de la producción: qué bienes y servicios son producidos, cómo apreciarlos desde su valor de uso. Aquí se podrán analizar la complejidad de la matriz productiva y las capacidades productivas comprometidas. La pregunta se relaciona, por ello, con el análisis de las fuerzas productivas y la división social del trabajo.

En segundo lugar, conviene preguntarnos en qué cantidades se produce. Este punto es generalmente el que prima en los análisis neoclásicos al momento de aproximarse al nivel de riqueza de las economías: el tamaño y el ritmo de crecimiento del producto bruto interno. Es la cantidad agregada de la producción, expresada como valor; es decir, no como acumulación de bienes y servicios sino como la agregación de valor abstracto, bajo la forma de moneda. Esta pregunta, entonces,

permite acercarnos al estudio de las fuerzas productivas: los niveles de producción suponen determinadas capacidades de producción.

En tercer lugar, preguntémonos quiénes se involucran en el desarrollo de la producción, quiénes son los actores concretos que hacen realidad la producción. Esta pregunta debe atenderse con especial atención. En sentido estricto, contiene dos dimensiones: las personas concretas y las relaciones en que se ubican al desarrollar su labor productiva. Quiénes son y qué categorías sociales personifican. En una economía capitalista estamos obligados a considerar, por ejemplo, por lo menos al capital y al trabajo.

Esta tercera pregunta apunta al primer aspecto: los actores concretos y sus características. Por ejemplo: de qué tamaño son las empresas, cuál es su origen nacional, cuáles son las características socio-demográficas y el grado de calificación de la fuerza de trabajo, etc.

La cuarta pregunta atiende al segundo aspecto: las relaciones entre los actores de la producción. El énfasis de la cuarta pregunta está en el tipo de relaciones de producción (salariales, serviles, etc.) y, además, en el proceso y las condiciones técnicas en que se vinculan los diversos agentes de la producción. Se trata de las formas en que se relacionan los actores productivos y las capacidades que ponen en acción.

En quinto lugar, finalmente, tenemos la siguiente pregunta: para quiénes se produce. Su respuesta nos lleva a considerar las características de la demanda (del consumo intermedio o final de la producción concreta) y la apropiación final en valor de la producción total.

Este último aspecto es fundamental para poner en evidencia las asimetrías de clase que se yerguen sobre las relaciones de producción. En una economía capitalista, la producción de plusvalor supondrá siempre la exclusión relativa de la clase trabajadora frente al valor creado con su tiempo y energías. Dicho en términos simples, la pregunta se resume en lo siguiente: a quiénes pertenece la riqueza socialmente producida.

La misma matriz puede aproximarse operativamente en función a la información existente en nuestro medio, de la siguiente forma:

Cuadro 3
Matriz de preguntas básicas, indicadores y categorías componentes de un modo de producción

Pregunta	Indicador	FF.PP.	RR.SS.P	D.S.T.
1. ¿Qué?	1.1. Matriz productiva (PBI por oferta, eslabonamientos inter-sectores e intra-sectores, conexiones con cadenas de valor transnacionales, etc.).	X		X
2. ¿Cuánto?	2.1. Productividad del trabajo (Valor agregado bruto por trabajador empleado, productividad según sectores económicos, factores condicionantes de la productividad, evolución temporal de la productividad, etc.). 2.2. Crecimiento del PBI (Aumento del PBI real en el tiempo, composición del crecimiento, condicionantes exógenos y endógenos del crecimiento, etc.).	X		
3. ¿Quiénes?	3.1. Carácter del capital (Tamaño de empresa y origen nacional / transnacional, estructura de mercado, concentración y centralización del capital según mercados, etc.). 3.2. Carácter de la fuerza de trabajo (Calificación, actividad en que se emplea, distribución según tamaño de empresa, ubicación por ámbito geográfico, etc.).	X	X	X
4. ¿Cómo?	4.1. Distribución ocupacional (Fuerza de trabajo empleada, desempleada o inactiva, ocupados asalariados, independientes, trabajadores familiares no remunerados o empleadores, etc.).		X	X
	4.2. Procesos productivos (Procesos productivos concretos según actividad económica, tecnologías utilizadas y ritmo de la innovación tecnológica, infraestructura de caminos, puertos, energía, etc.).	X		
5. ¿Para quienes?	5.1. Desigualdad individual (Según ingreso monetario y no monetario, o según consumo final: pobreza / no-pobreza). 5.2. Desigualdad funcional (PBI según ingreso: remuneraciones, excedente de explotación, impuestos). 5.3. Recaudación fiscal y gasto público (Valor total recaudado frente al PBI total, prioridades de gasto, beneficiarios del gasto, su impacto en la calidad de vida, etc.).		X	

Elaboración propia. FF.PP.: fuerzas productivas. RR.SS.P.: relaciones sociales de producción. D.S.T.: división social del trabajo

Palabras finales

El materialismo histórico está lejos de ser solo una filosofía. Tiene consecuencias concretas al momento de analizar la realidad. Concebir la existencia social como una existencia unitaria y como una actividad social material, histórica, nos obliga a ver a la economía como una expresión institucionalizada de las relaciones sociales que organizan la producción de las condiciones materiales de existencia de una formación social.

Aquello implica, sencillamente, que todo estudio de la realidad económica debe centrarse en la comprensión de un modo específico, histórico, de producción; es decir, en, por lo menos, la caracterización del estado del desarrollo de las fuerzas productivas colectivas, las relaciones sociales de producción y la división social del trabajo.

No cabe, pues, ninguna lectura basada solo en individuos que interactúan como agentes impersonales y egoístas en medio de relaciones de mercado. Una vez que se trata de explicar a esos individuos, al origen de los bienes y servicios que circulan entre ellos, al origen de su comportamiento y a los supuestos sociales de la existencia misma del mercado y del dinero, tal perspectiva muestra no solo su insuficiencia, sino sus vicios teóricos intrínsecos.

Esa visión, propia de la doctrina neoclásica y sustentada en una epistemología liberal, resulta funcional a una visión estática de la realidad, donde las relaciones capitalistas de producción se muestran como la única forma posible de organizar la economía y las relaciones entre las personas.

Cuando esa visión se asume como cierta —conviene recordarlo—, queda legitimada automáticamente la clase capitalista como clase dominante, dominante “por naturaleza”, por necesidad; idea histórica y sociológicamente falsa. La dominación, de este modo, borra sus raíces históricas y su naturaleza contingente, y se vuelve invisible. No extraña, por ello, que el liberalismo y la teoría económica neoclásica sean hegemónicos en el mundo a pesar de las fuertes críticas teóricas que han recibido.

La categoría “modo de producción”, por ello, resulta fundamental no solo para entender el carácter concreto e histórico de una formación social como la peruana, de una forma más completa y precisa que la que ofrece la perspectiva neoclásica, sino también como paso previo para la actividad política transformadora, al menos si se pretende emancipatoria.

Los problemas —y sus soluciones— se construyen siempre desde una determinada perspectiva teórica. La teoría por ello no es inocua en política, sino todo lo contrario: la forma en que concebimos la realidad marca nuestros diagnósticos y horizontes valorativos. Subyacen a la acción.

Decía Lenin que no puede haber acción revolucionaria sin teoría revolucionaria. Si se quiere una transformación integral de la sociedad peruana que se plantee acabar con las formas de dominación que hoy priman, será necesario contar con una

perspectiva que permita identificar las fuentes últimas de tal dominación. Entender el modo de producción social es entender cómo se produce la sociedad y aquello es clave para cambiar sus lógicas de reproducción. Entender el modo de producción material —sub-dimensión determinante del modo de producción social—, es clave para identificar el sostenimiento material de la dominación, su fuente última de realidad.

Estudiar a fondo estas cuestiones y conectar de forma rigurosa la teoría con la investigación empírica, es un elemento medular para alimentar la lucha política y darle orientación estratégica. Este trabajo es un aporte en esa dirección. Es un paso dentro de un camino aún largo, pero que es necesario, por largo y pedregoso que se muestre, comenzar a recorrer.

Referencias bibliográficas

Adorno, T. W., Hans A., Dharendorf, R., Habermas, J., Pilot, H. y Popper, K. R. (1977). *The Positivist Dispute in German Sociology*. Londres: Heinemann Educational Books.

Althusser, L. (1967). *La revolución teórica de Marx*. México D.F.: Siglo veintiuno editores.

Althusser, L. y Balibar, É. (1970). *Para leer El capital*. México D.F.: Siglo veintiuno editores.

Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1972). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo Veintiuno.

Cavero, O., Del Águila, L., Gamero, J., Murrugarra, E., Rochabrún, G. y Rodríguez, L. (2015). *Hacia un entendimiento de la dominación social*. Cuaderno de Investigación N°1. Lima: Emancipación.

CEPAL (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (CEPAL).

Figueroa, A. (1992). *Teorías económicas del capitalismo*. Lima: PUCP.

Figueroa, A. (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP. México: Fondo de Cultura Económica.

Fioravanti, E. (1983). *El concepto de modo de producción*. Barcelona: Ediciones península.

Ghezzi, P. y Gallardo, J. (2013). *Qué se puede hacer con el Perú. Ideas para sostener el crecimiento económico en el largo plazo*. Lima: Universidad del Pacífico y Fondo Editorial de la PUCP.

González de Olarte, E. (2015). *Una economía incompleta. Perú 1950-2007. Análisis estructural*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

Hausman, R. y Klinger, B. (2008). *Growth Diagnostic: Peru*. Center for International Development, Harvard University.

Haya de la Torre, V. R. (2010). *El antiimperialismo y el APRA*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.

INEI (2014). *Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

López Soria, J. I. (1977). *El modo de producción en el Perú*. Lima: Mosca Azul Editores.

Mariátegui, J. C. (2014). *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Lima: RDC.

Marx, K. y Engels, F. (1980). *Obras Escogidas*. Tomo I. Moscú: Progreso Moscú. Distribución: <http://bolchetvo.blogspot.com>

Marx, K. (2001). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Plaza, O. (2014). *Teoría sociológica. Enfoques diversos, fundamentos comunes*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

Quijano, A. (2014). *Cuestiones y horizontes: de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder*. Buenos Aires: CLACSO.

Tokman, V. E. (2001). De la informalidad a la modernidad. *ECONOMÍA. Revista del Departamento de Economía de la PUCP*, XXIV (48), 153 – 178.

Situación del mercado de trabajo y costos laborales en el Perú*

Fernando Cuadros Luque**

*Tomado de Cuadros, F. (2016). "Situación del mercado de trabajo y costos laborales en el Perú". *Laborem* (17). Una primera versión de este texto fue expuesta en la ronda de investigación de Emancipación, que tuvo lugar el 25 de abril del año 2015, razón de su inclusión en el presente volumen.

**Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico. Especialista en economía laboral. Es uno de los impulsores del portal www.trabajodigno.pe. Correo de contacto: dfcuadros@gmail.com.

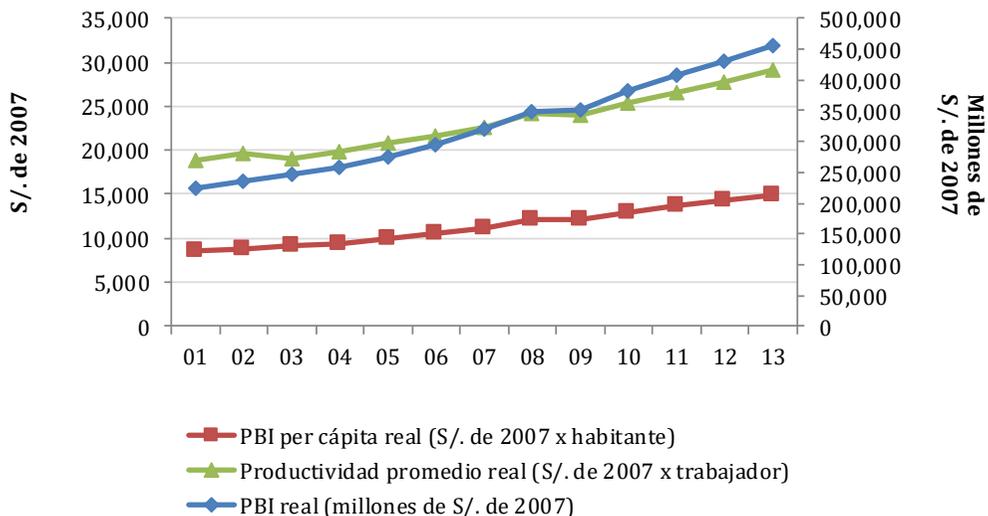
Diagnóstico del mercado laboral

Contexto económico

En el período 2002 - 2013 se registró una significativa fase de expansión de la economía nacional. Ésta sólo se vio interrumpida, temporalmente, en el año 2009, como resultado de la desaceleración de la economía internacional, derivada de la crisis financiera acaecida en Estados Unidos y Europa, dos de nuestros principales mercados de exportación.

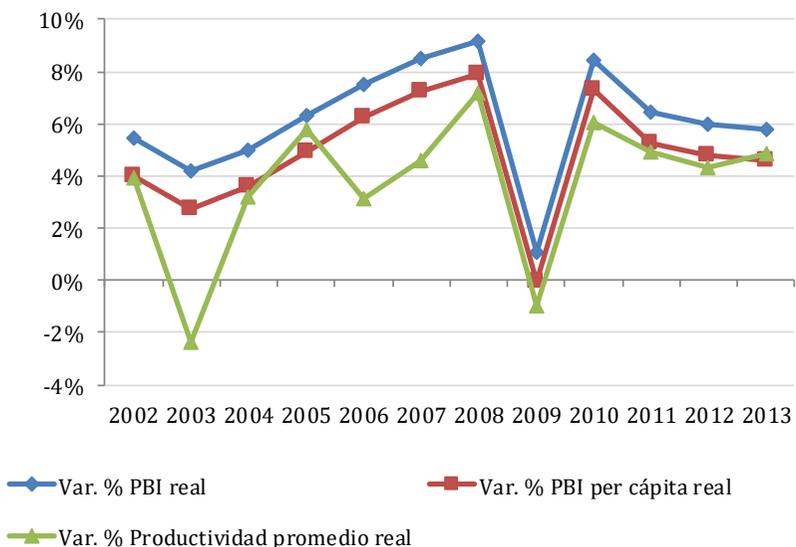
Dicha situación se ve reflejada en el importante crecimiento observado en el Producto Bruto Interno (PBI), en el PBI per cápita y en la productividad promedio reales. En el referido periodo, se incrementaron, anualmente, en 6,1%, 4,9% y 3,7% en promedio, respectivamente, como se desprende de los gráficos 1 y 2.

Gráfico 1
Perú: Evolución del PBI, PBI per cápita y productividad real, 2001-2013



Elaboración propia. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Gráfico 2
Perú: Variación porcentual anual del PBI, PBI per cápita y productividad real, 2002-2013



Elaboración propia. Fuente: INEI y BCRP.

Ello implicó la reducción de las tasas de pobreza¹ y pobreza extrema², que pasaron de 58,7% y 16,4% en el 2004, a 23,9% y 4,7% en el 2013, respectivamente. Disminuyeron en 34,8 y 11,7 puntos porcentuales en nueve años (ver gráfico 3).

Gráfico 3
Perú: Evolución de las tasas de pobreza y pobreza extrema*, 2004-2013



*Pobreza monetaria. Elaboración propia. Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG, INEI).

Evolución del mercado de trabajo

Características generales

La población en edad de trabajar³ (PET) en nuestro país está conformada por 22,3 millones de personas (73,2% de la población total), de las cuales 16,3 millones se encuentran trabajando o buscando trabajo (población económicamente activa – PEA) y 6,0 millones están inactivas; es decir, no trabajan ni buscan trabajo (estudiantes, amas de casa, etc.), como figura en el gráfico 4.

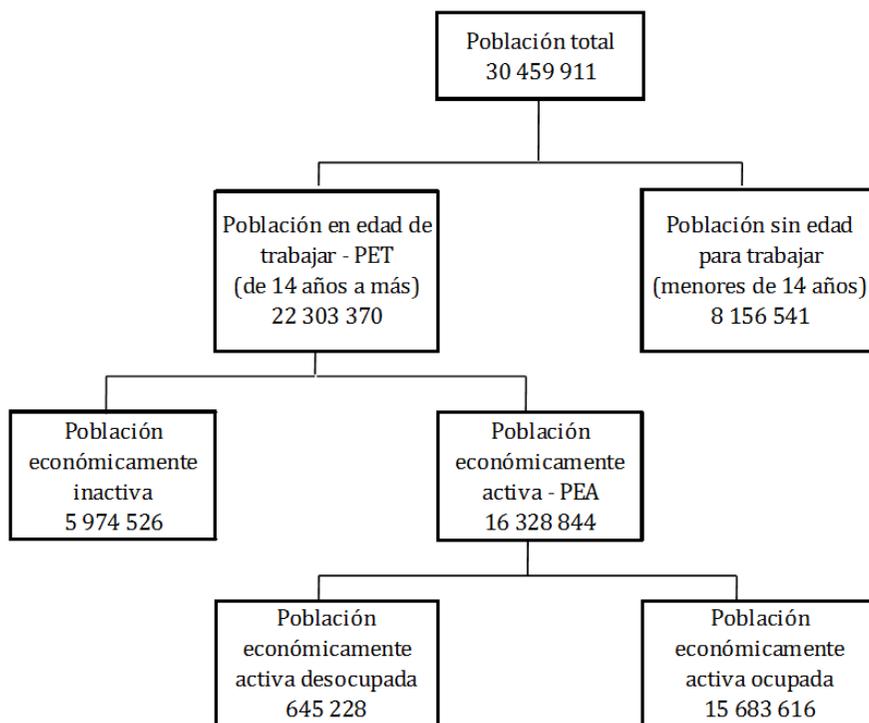
Del total de la PEA, 15,7 millones de personas (96,0%) están trabajando –PEA ocupada– y poco más de 600 mil (4,0%) están desempleadas.

¹ Porcentaje de la población cuyo gasto es inferior al valor de la canasta básica de consumo familiar per cápita (línea de pobreza).

² Porcentaje de la población cuyo gasto es inferior al valor del componente alimentario de la canasta básica de consumo familiar per cápita (línea de pobreza extrema).

³ Población conformada por las personas de 14 años de edad o más.

Gráfico 4
Perú: Distribución de la población según condición de actividad, 2013

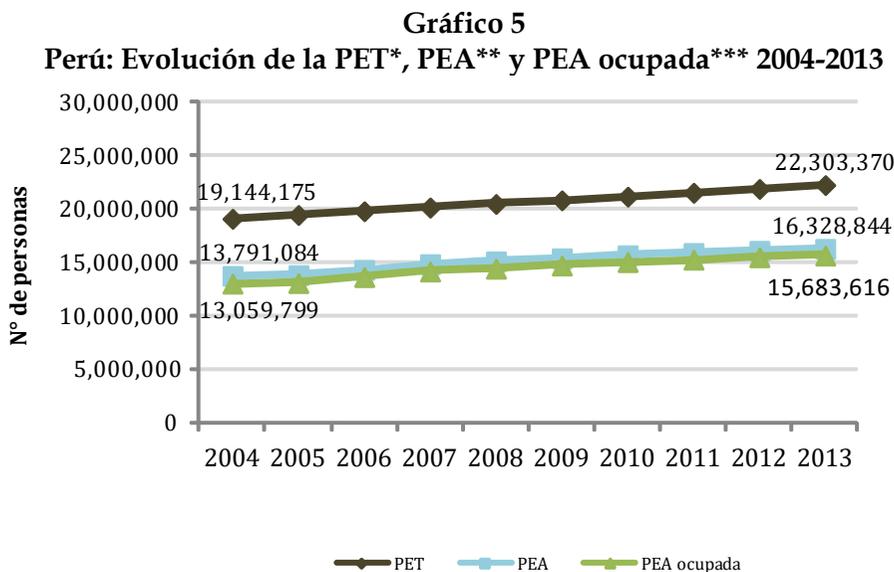


Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / Dirección de Investigación Socio-Económico Labora (DISEL), MTPE.

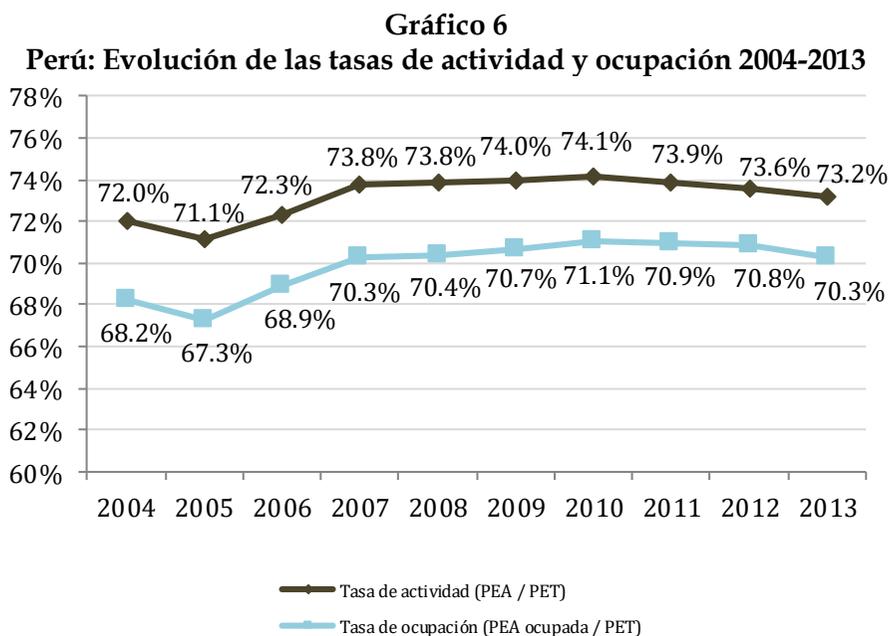
En el período 2004 - 2013, la PET, PEA y PEA ocupada crecieron a una tasa promedio anual de 1,7%, 1,9% y 2,0%, respectivamente, lo cual redundó en el incremento de las tasas de actividad⁴ (de 72,0% a 73,2%) y ocupación⁵ (de 68,2% a 70,3%), como se aprecia en los gráficos 5 y 6.

⁴ Porcentaje de la PET que está trabajando o buscando activamente trabajo.

⁵ Porcentaje de la PET que está trabajando.



* Población en edad de trabajar (de 14 años a más). ** Población económicamente activa (población de 14 años a más que se encuentra trabajando o buscando activamente trabajo). *** Población económicamente activa ocupada (población de 14 años a más que se encuentra trabajando).
Elaboración propia. Fuente: ENAHO, INEI / DISEL, MTPE.



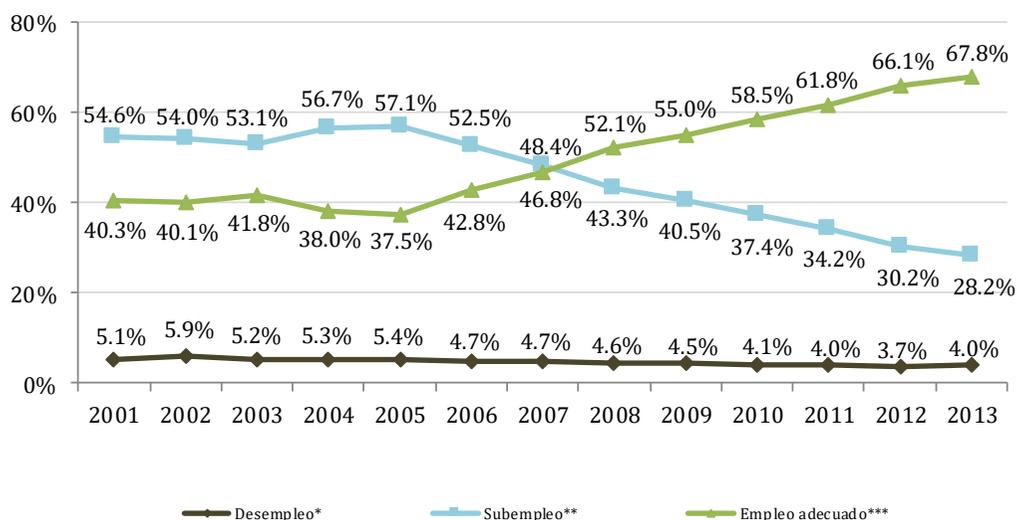
Elaboración propia. Fuente: ENAHO, INEI / DISEL, MTPE.

De otro lado, como consecuencia del crecimiento económico descrito en la sección anterior, las tasas de desempleo y subempleo mostraron una clara tendencia de-

creciente. En el caso de la primera, se redujo de 5,3% a 4,0% entre los años 2004 y 2013, mientras que la segunda lo hizo de 56,7% a 28,2% (ver gráfico 7).

En cuanto a la tasa de empleo adecuado, esta mostró una importante tendencia creciente, pasando de 38,0% a 67,8% en el mismo período; sin embargo, no debemos perder de vista que se trata de un indicador basado en criterios estrictamente económicos (principalmente, nivel de ingresos laborales respecto a la canasta básica de consumo familiar), lo cual implica que no necesariamente es sinónimo de empleo formal o de trabajo decente (en términos de la Organización Internacional del Trabajo), ya que no considera el acceso pleno a los beneficios laborales ni a la protección social en salud y pensiones, entre otros indicadores.

Gráfico 7
Perú: Evolución de las tasas de desempleo, subempleo y empleo adecuado 2001 - 2013



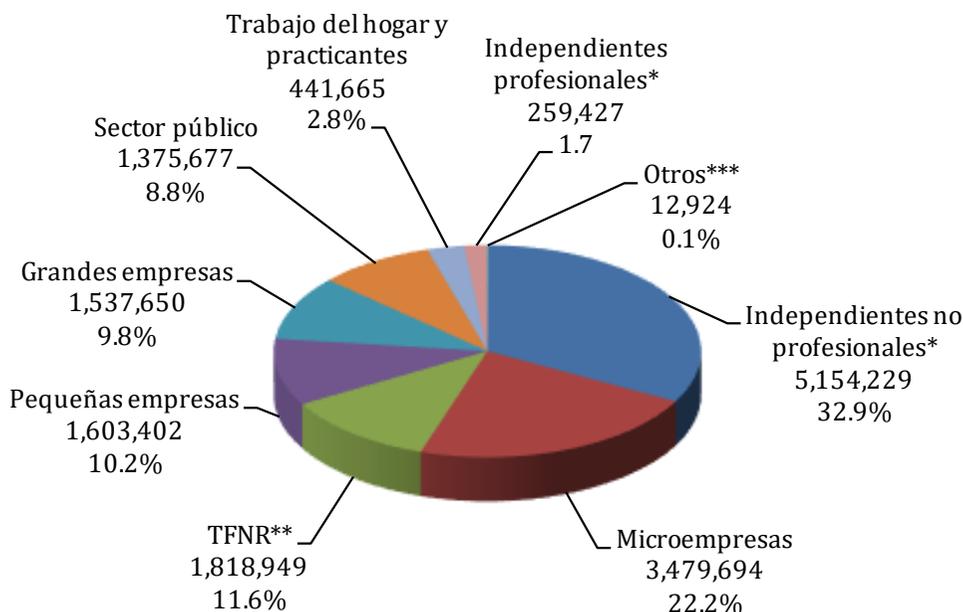
* Porcentaje de la PEA que no está trabajando pero busca activamente insertarse en un puesto de trabajo. ** Porcentaje de la PEA que trabaja menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas o trabaja 35 horas o más pero percibe un ingreso laboral inferior a la mitad del valor de la canasta básica de consumo o familiar. *** Porcentaje de la PEA que trabaja menos de 35 horas semanales y no desea trabajar más horas o trabaja 35 horas o más y percibe un ingreso igual o mayor a la mitad del valor de la canasta básica de consumo familiar.

Elaboración propia. Fuente: ENAHO, INEI / DISEL, MTPE.

Por otro lado, respecto a la composición de la PEA ocupada según estructura de mercado, se observa que el segmento de trabajadores independientes que realizan actividades no profesionales ni técnicas, constituye la mayor proporción (32,9%), seguido por los de la microempresa (22,2%), los trabajadores familiares no remunerados (11,6%), los de la pequeña empresa (10,2%), los de la gran empresa (9,8%), los del sector público (8,8%), los

trabajadores del hogar y practicantes (2,8%)⁶ y los independientes que realizan actividades profesionales o técnicas (1,7%), como figura en el gráfico 8.

Gráfico 8
Perú: Distribución de la PEA ocupada según estructura de mercado 2013



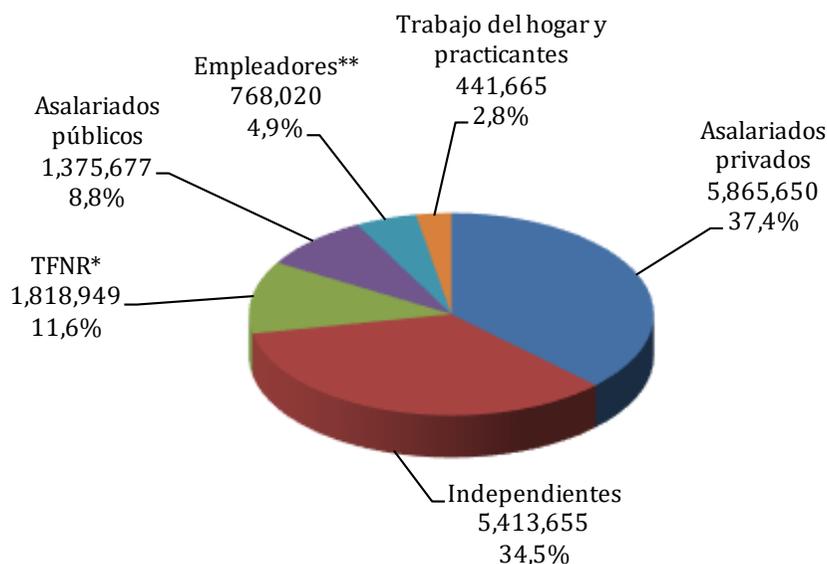
* Se refiere al tipo de actividad realizada. ** Trabajadores familiares no remunerados. *** Asalariados privados y empleadores sin tamaño de empresa especificado. Elaboración propia.

Fuente: ENAHO, INEI / DISEL, MTPE.

Según categoría ocupacional, la PEA ocupada está compuesta principalmente por asalariados privados (37,4%) —la Ley General del Trabajo cubriría básicamente a este segmento— y por trabajadores independientes (34,5%), seguidos por los trabajadores familiares no remunerados (11,6%), los asalariados públicos (8,8%), los empleadores (4,9%) y los trabajadores del hogar y practicantes (2,8%), como se aprecia en el gráfico 9.

⁶ Si se descompone, el 2,6% (405 929 trabajadores) corresponde a los trabajadores del hogar y el 0,2% (35 736 personas) a los practicantes (modalidades formativas laborales).

Gráfico 9
Perú: Distribución de la PEA ocupada según categoría ocupacional 2013



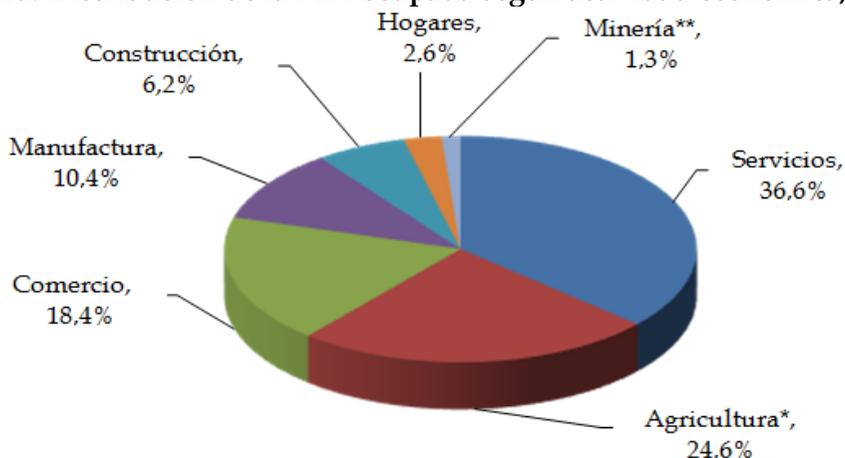
* Trabajadores familiares no remunerados. ** Del sector privado.
 Elaboración propia. Fuente: ENAHO, INEI / DISEL, MTPE.

Es relevante destacar que entre los años 2004 y 2013 se registró un importante incremento de la participación de los asalariados privados en el total de la PEA ocupada, pasando de 29,7% a 37,4%, como resultado del significativo crecimiento económico observado en dicho período.

El mayor incremento se dio en el sector empresarial moderno (gran empresa), seguido de la pequeña y micro empresa, lo cual es indicio de una mayor formalización laboral en el segmento asalariado privado del mercado de trabajo, como veremos más adelante.

En cuanto al tipo de actividad económica realizada por los trabajadores, en el gráfico 10 podemos apreciar que el 79,6% de la PEA ocupada se desempeña en los sectores servicios (36,6%), agricultura (24,6%) y comercio (18,4%) – actividades donde predominan los bajos niveles de productividad –, seguidos de manufactura (10,4%), construcción (6,2%), hogares (2,6%) y minería (1,3%).

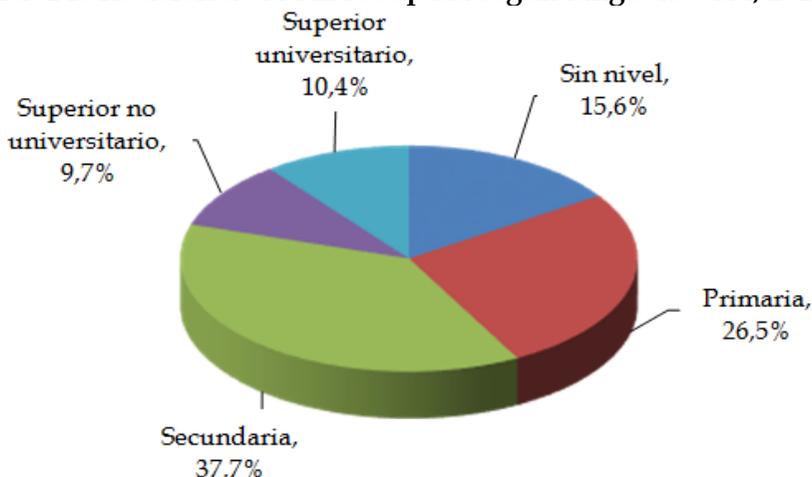
Gráfico 10
Perú: Distribución de la PEA ocupada según actividad económica, 2013



* Incluye además ganadería, silvicultura y pesca. ** Incluye además hidrocarburos.
 Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Respecto a la distribución de los trabajadores según rango de edad, debemos señalar que el 31,7% son jóvenes (14 a 29 años) y 5,3% adultos mayores (de 65 a más años). Por otra parte, 36,7% están en el rango de 30 a 44 años y 26,3% en el de 45 a 64 años. Así se aprecia en el gráfico 11.

Gráfico 11
Perú: Distribución de la PEA ocupada según rango de edad, 2013.



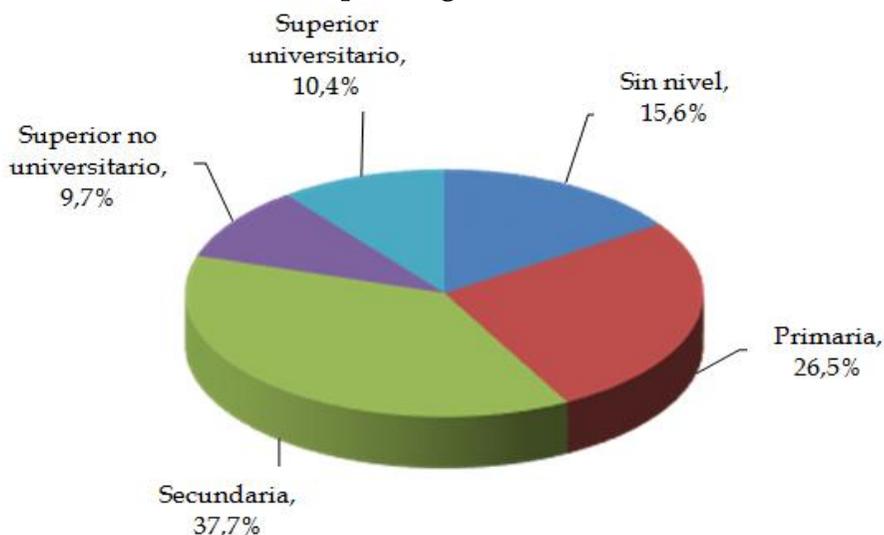
Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Es importante resaltar que sólo la quinta parte (20,1%) de la PEA ocupada cuenta con educación superior completa, ya sea universitaria (10,4%) o técnica (9,7%);

mientras que el 37,7%, únicamente ha logrado concluir la educación secundaria y el 26,5% la primaria. Incluso, poco menos de la quinta parte (15,6%) no ha logrado alcanzar nivel alguno (ver gráfico 12).

Aquello nos muestra que en nuestro país predomina la mano de obra poco calificada, situación que se ve agravada por la escasa calidad observada en la educación pública básica e incluso en muchas entidades privadas y públicas que brindan servicios de educación superior (además de los problemas de pertinencia en la educación brindada, con relación a la demanda de trabajo).

Gráfico 12
Perú: Distribución de la PEA ocupada según nivel educativo culminado, 2013



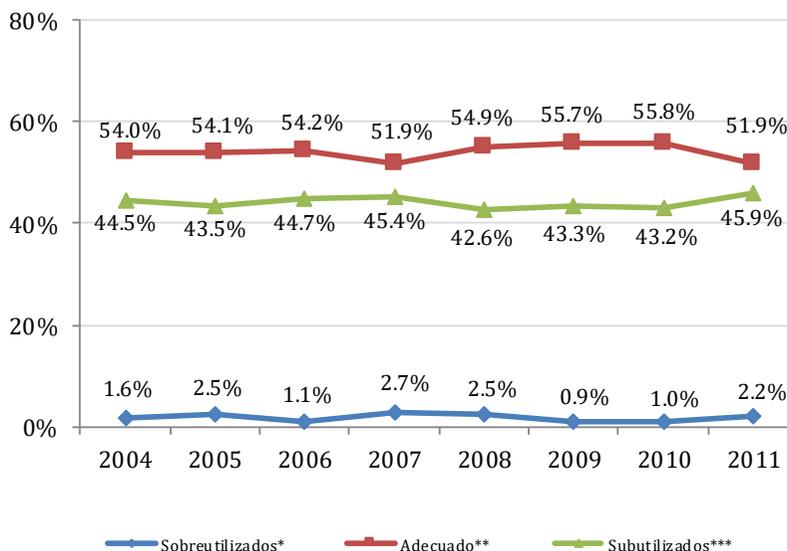
Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Dicha situación se ve reflejada en los niveles de adecuación laboral observados en la PEA ocupada con educación superior completa en el período 2004 - 2011, donde, en promedio, el 44,1% de trabajadores estuvo subutilizado; es decir, se desempeñó en una ocupación que requería un nivel de formación inferior al adquirido (ver gráfico 13)⁷.

⁷ Lamentablemente, dicha información está disponible sólo para Lima Metropolitana y únicamente hasta el año 2011.

Gráfico 13

Lima Metropolitana: Evolución de la PEA ocupada con educación superior completa según adecuación del empleo, 2004-2011



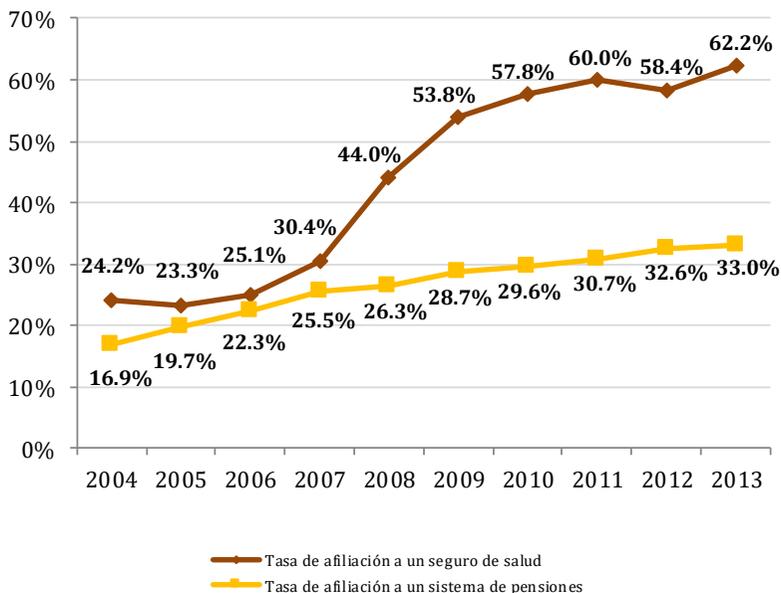
*Profesionales que se desempeñan en una ocupación que requiere de un mayor nivel de formación que el adquirido. ** Profesionales que se desempeñan en una ocupación donde los niveles de formación adquirido y requerido son compatibles. *** Profesionales que se desempeñan en una ocupación que requiere de un nivel menor de formación que el adquirido.

Elaboración propia. Fuente: Encuesta de Hogares Especializada en Niveles de Empleo, MTEP / DI-SEL (MTPE).

De otro lado, el nivel de protección social en salud y pensiones de la PEA ocupada se incrementó de manera significativa en el período 2004 - 2013, pasando de 24,2% a 62,2% en el primer caso y de 16,9% a 33,0% en el segundo (ver gráfico 14).

Gráfico 14

Perú: Evolución de la protección social en salud y pensiones de la PEA ocupada, 2004-2013.



Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

No obstante, es importante precisar que el incremento de la protección social en salud se explica fundamentalmente por la afiliación al Seguro Integral de Salud (SIS), que ofrece un nivel de prestaciones inferior –en cuanto a la complejidad de las enfermedades atendidas– al establecido para los trabajadores asalariados o dependientes en el Seguro Social de Salud (ESSALUD). Asimismo, sólo entre el 40,0% y 50,0% de los afiliados al sistema privado de pensiones, cotiza regularmente⁸. Esto implica que entre el 50,0% y 60,0% de ellos difícilmente accederá a una pensión decorosa o adecuada en el futuro, dada la poca continuidad de sus aportaciones.

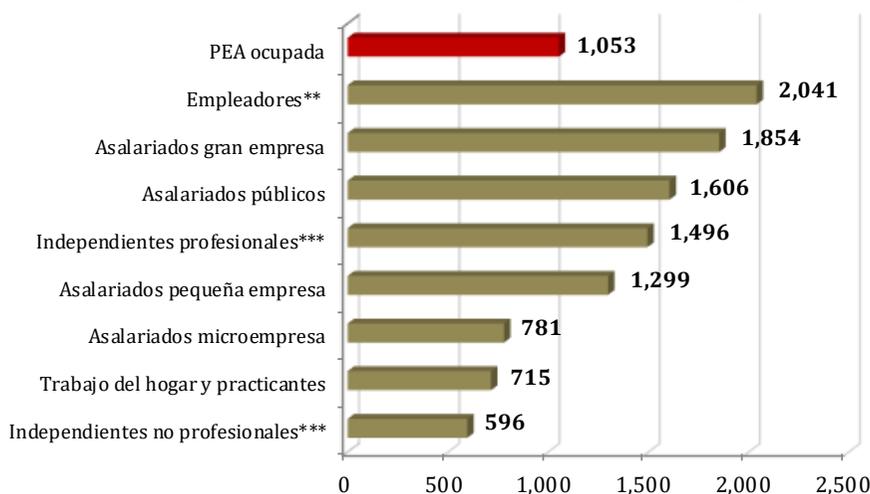
Finalmente, en lo referente al nivel de ingresos laborales, debemos señalar que un trabajador, en promedio, percibe un ingreso de S/. 1 053 mensuales. Los mayores ingresos corresponden a los conductores de empresas (S/. 2 041), seguidos de los asalariados de empresas grandes (S/. 1 854), asalariados del sector público (S/. 1 606), independientes que realizan actividades profesionales (S/. 1 496), asalariados de pequeñas empresas (S/. 1 299), asalariados de microempresas (S/. 781), traba-

⁸ Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

ADORES del hogar⁹ y practicantes (S/. 715) e independientes que realizan actividades no profesionales ni técnicas (S/. 596), como se observa en el gráfico 15.

Gráfico 15

Perú: Ingreso laboral mensual promedio* según categoría ocupacional (S/.), 2013



* En la ocupación principal. ** Conductores de empresas. *** Se refiere al tipo de actividad realizada. Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Cabe agregar, finalmente, que en el período 2004 – 2013 el ingreso laboral mensual promedio mejoró a un ritmo bastante moderado en términos reales¹⁰ (2,0% en promedio al año), aunque en el segmento asalariado privado se mantuvo prácticamente estancado, como veremos más adelante.

Sector asalariado privado

a. Empleo y condiciones laborales

En el Perú existen más de 5,8 millones de trabajadores asalariados o dependientes en el sector privado. De dicho total, el 46,9% se concentran en microempresas (1 a 10 trabajadores), el 26,7% se desempeñan en pequeñas empresas (11 a 100 trabajadores) y el 26,2% en empresas grandes (101 a más trabajadores), como se puede apreciar en el gráfico 16.

⁹ En el caso de los trabajadores del hogar el ingreso laboral mensual promedio equivale a S/. 716 si se incluyen los pagos en especie por trabajo dependiente (alimentos, vestido y calzado, transporte, vivienda y salud); y se reduce a S/. 502 si sólo se consideran los pagos monetarios.

¹⁰ Se refiere al poder adquisitivo o poder de compra de los ingresos nominales o en soles corrientes.

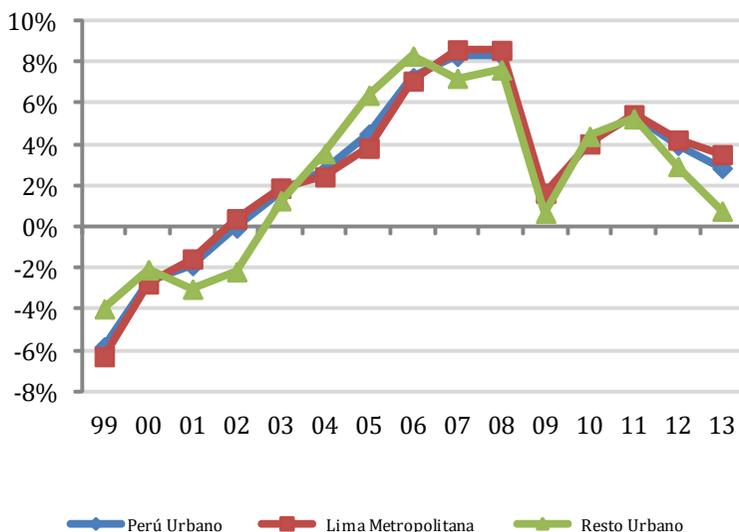
Gráfico 16
Perú: Distribución de los asalariados privados según tamaño de empresa, 2013



* Asalariados privados sin tamaño de empresa especificado.
Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Como resultado del crecimiento económico descrito anteriormente, en el período 2003 - 2013 se registró una importante tendencia creciente del empleo, en empresas formales de 10 a más trabajadores del sector privado urbano. Esta tendencia, si bien se vio afectada en el año 2009, como consecuencia de la crisis económica internacional, comenzó a recuperarse nuevamente al año siguiente. Parece haber vuelto a decaer a partir del año 2012 (ver gráfico 17).

Gráfico 17
Perú urbano: Variación porcentual anual del empleo en empresas privadas de 10 a más trabajadores, 1999-2013.



Elaboración propia. Fuente: Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo en empresas privadas de 10 a más trabajadores, DISEL - MTPE.

El empleo en empresas privadas formales creció a una tasa promedio anual de 4,6% (4,6% en Lima Metropolitana y 4,4% en el resto del ámbito urbano). Dicho crecimiento estuvo dinámicamente liderado por los sectores comercio (5,6%) y extractivo¹¹ (5,3%), seguidos de las actividades de servicios (5,2%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (3,6%) y manufactura (3,0%).

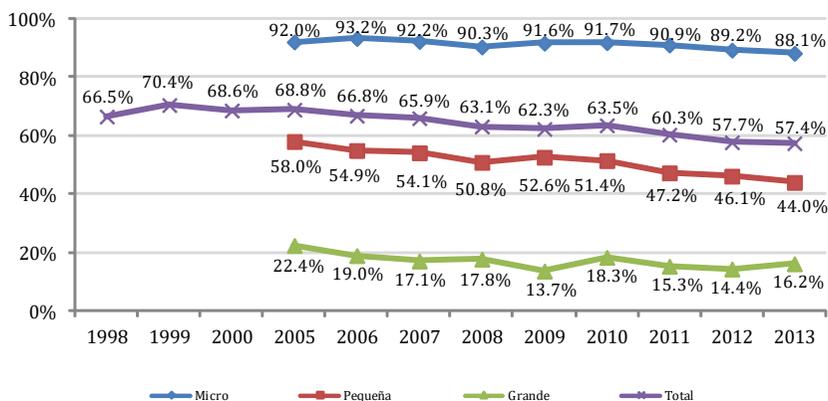
En el caso de las empresas formales con sede en Lima Metropolitana, es de destacar el incremento del empleo en el sector construcción, que creció a una tasa promedio anual de 7,0% en el período 2004 - 2013¹².

Dicha situación contribuyó a la reducción de la tasa de informalidad laboral de 68,8% a 57,4%, registrada entre los años 2005 y 2013. En la pequeña empresa se redujo en 14 puntos porcentuales, mientras que en la gran empresa lo hizo en 6,2 puntos porcentuales (ver gráfico 18).

¹¹ Incluye las actividades agropecuarias, pesqueras y mineras.

¹² Fuente: Encuesta Mensual de Empleo del Sector Construcción del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).

Gráfico 18
Perú: Evolución de la tasa de informalidad laboral* según tamaño de empresa
en el sector privado, 1998-2013.



* Porcentaje de asalariados privados no registrados en planilla (sin contrato o locadores).
 Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI).

No obstante, la tasa de informalidad laboral —que mide la falta de acceso a beneficios laborales por parte de los asalariados— sigue ostentando niveles elevados, especialmente en los estratos empresariales de menor tamaño, como las microempresas, donde se ha mantenido alrededor del 90,0%, a pesar del régimen laboral especial vigente para este sector desde el año 2003¹³, que reduce significativamente los beneficios laborales de los trabajadores (a cargo del empleador).

Así, los beneficios laborales (o costos laborales *no salariales* desde el punto de vista económico) se redujeron de 54,0% a 5,0% de la remuneración promedio, en relación a los establecidos en la regulación laboral general¹⁴.

Ello deja en evidencia que la reducción indiscriminada de beneficios laborales no es el mejor instrumento para fomentar la formalización laboral de las empresas de menor tamaño. Al contrario, se requiere del desarrollo de políticas que fomenten la productividad, traducidas en mecanismos que faciliten el acceso de las empresas pequeñas a financiamiento, capacitación, innovaciones, nuevas tecnologías, asistencia técnica y nuevos mercados, entre otros.

¹³ Primero, mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; y luego, a través del Decreto Legislativo N° 1086, que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Cabe precisar que dicha norma fue modificada por la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

¹⁴ El régimen laboral general de la actividad privada, que rige en nuestro país, es el previsto en el Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobado por Decreto Supremo N° 003-97-TR, y en las demás normas que —con carácter general— regulan los beneficios laborales.

En este punto, es importante precisar que la variable más relevante para determinar la competitividad laboral de una empresa no es el costo laboral (salarial y no salarial) promedio por trabajador, sino el costo laboral promedio por unidad de bien o servicio producida (o costo laboral unitario)¹⁵.

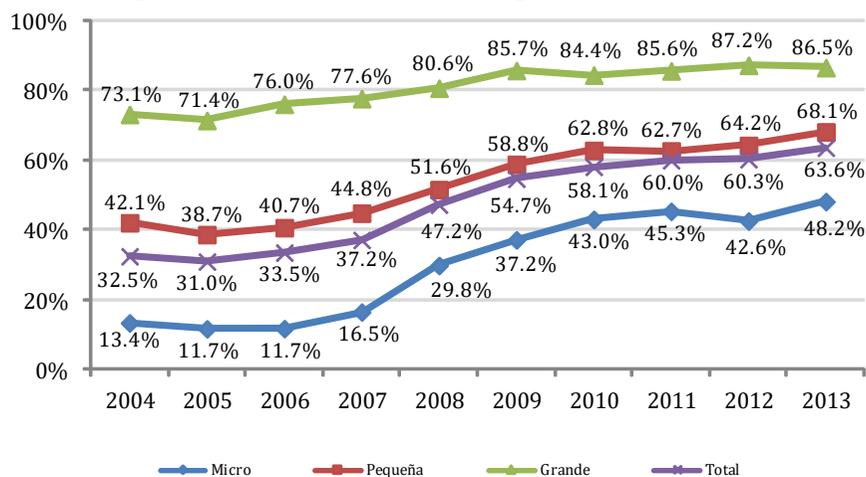
Dicho costo laboral unitario puede ser reducido por dos vías: disminuyendo los costos laborales promedio por trabajador (que implica reducir los beneficios laborales) o incrementando la productividad promedio por trabajador. Como se desprende de las cifras analizadas, la primera de esas vías ha sido poco exitosa en su aplicación; en tanto, la segunda, potencialmente más poderosa, requiere del diseño e implementación de las políticas de fomento empresarial señaladas líneas arriba, las cuales no se han enfatizado en nuestro país.

Lo dicho no supone eliminar la posibilidad de establecer un régimen laboral promocional para las empresas de menor tamaño, que acompañe a las políticas de fomento de la productividad. Pero el régimen especial debe estar correctamente focalizado, ser de acogimiento temporal y estar sometido a un monitoreo y evaluación constante –claro está, además de establecer beneficios laborales más equilibrados respecto a los actuales.

En los gráficos 19 y 20 podemos apreciar que la protección social en salud y pensiones de los asalariados privados, se ha incrementado de manera significativa en el período 2004 - 2013. En el primer caso, pasó de 32,5% a 63,6%; mientras que en el segundo, lo hizo de 27,9% a 47,6%.

Gráfico 19

Perú: Evolución de la tasa de afiliación a un seguro de salud según tamaño de empresa en el sector asalariado privado, 2004-2013

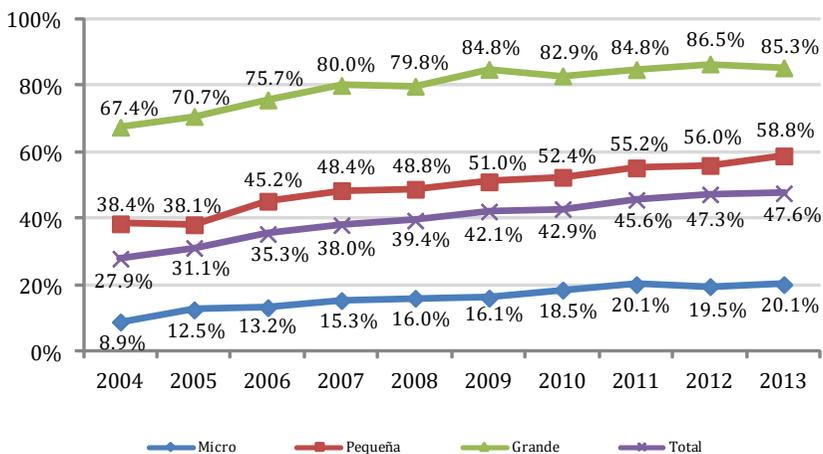


Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

¹⁵ Gasto promedio en mano de obra en el que debe incurrir una empresa para producir cada unidad de los bienes o servicios que oferta en el mercado.

Gráfico 20

Perú: Evolución de la tasa de afiliación a un sistema de pensiones según tamaño de empresa en el sector asalariado privado, 2004-2013

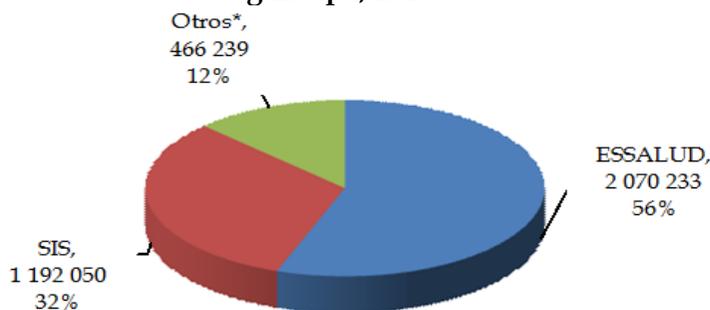


Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Sin embargo, es relevante precisar que la mayor cobertura de la protección social en salud se explica, en buena cuenta, por la creación del Sistema Integral de Salud (SIS), que es un sistema con componentes subsidiados, total o parcialmente, por el Estado. Los subsidios incluyen prestaciones de salud inferiores –en cuanto a la complejidad de las enfermedades atendidas– a las ofrecidas por ESSALUD a los asalariados (tampoco incluyen prestaciones económicas por maternidad, incapacidad temporal, etc.). Casi la tercera parte (32,0%) de los asalariados privados con protección social en salud, estén afiliados al SIS, aun cuando les correspondería contar con la cobertura que brinda ESSALUD¹⁶ (ver gráfico 21).

¹⁶ Cabe precisar que si bien la Ley MYPE vigente (Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR y modificado por la Ley N° 30056) permite que los trabajadores de microempresas acogidas al régimen laboral especial puedan afiliarse al SIS, existen trabajadores afiliados a dicho seguro que laboran en empresas de mayor tamaño.

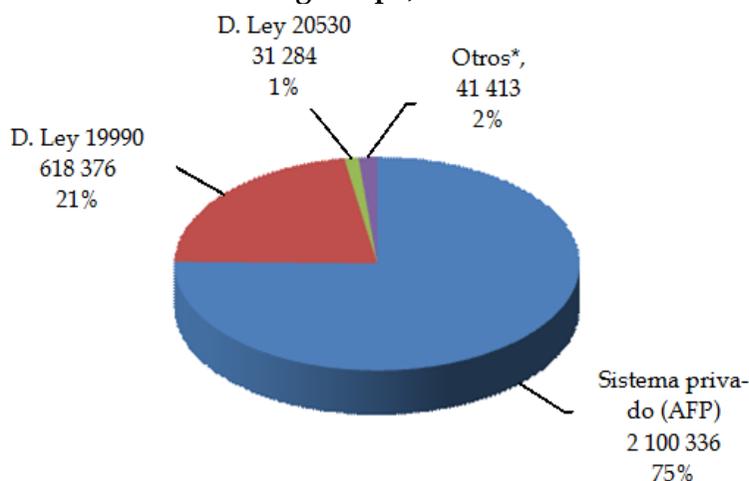
Gráfico 21
Perú: Distribución de los asalariados privados afiliados a un seguro de salud según tipo, 2013



* Seguro privado. Seguro de FF.AA. - PNP, entre otros.
 Elaboración propia. Fuente: ENAHO / INEI.

En cuanto a la protección social en pensiones, debemos señalar que según la SBS, sólo entre el 40,0% y 50,0% de afiliados al sistema privado de pensiones (donde se encuentra el 75,0% de asalariados privados con cobertura de pensiones) cotiza de manera regular, lo que implica que entre el 50,0% y 60,0% de ellos difícilmente podrá acceder a una pensión decorosa o adecuada, dada la escasa continuidad de sus aportes¹⁷ (ver gráfico 22).

Gráfico 22
Perú: Distribución de los asalariados privados afiliados a un sistema de pensiones según tipo, 2013.

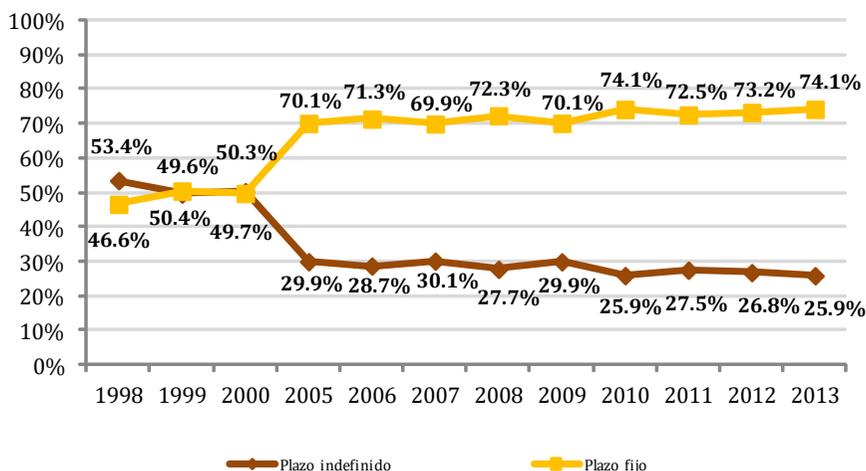


* Caja de Pensiones FF.AA-PNP, entre otros.
 Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MPTE).

¹⁷ Esto último sería causado, en parte, por el uso intensivo de la contratación temporal que describimos posteriormente.

Si bien – como ya vimos en párrafos precedentes – en el período 2003 – 2013 se registró un significativo crecimiento del empleo formal, la mayoría de puestos de trabajo se generaron bajo modalidades de contratación a plazo fijo. Actualmente, el 74,1% de trabajadores formales están contratados temporalmente y sólo el 25,9% tiene un contrato a plazo indefinido, según la ENAHO (ver gráfico 23).

Gráfico 23
Perú: Evolución de la distribución de asalariados privados registrados en planilla según tipo de contrato



Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

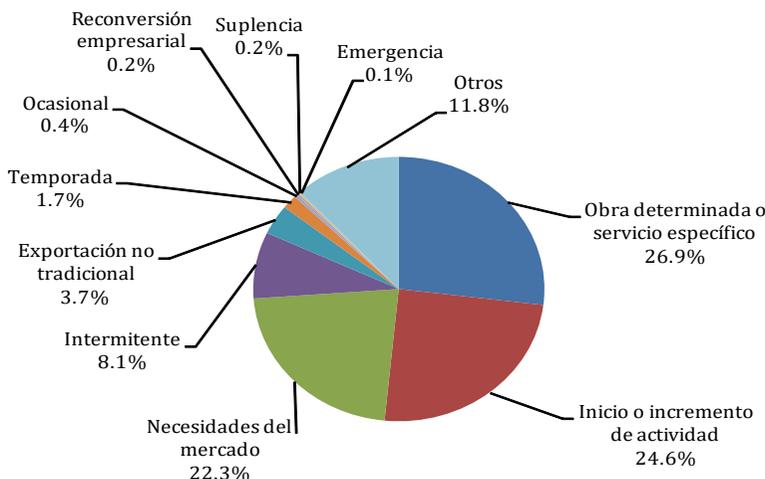
Si tomamos como fuente la Planilla Electrónica del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), también se observa este sesgo a favor de la contratación temporal en el sector formal, pero con una menor brecha respecto a la contratación a plazo indefinido (37,9% de los trabajadores están contratados a plazo indefinido y 62,1% a plazo fijo)¹⁸.

Sobre la base de la misma fuente, podemos observar que los contratos de obra determinada o servicio específico (26,9%), inicio o incremento de actividad (24,6%), necesidades del mercado (22,3%), intermitente (8,1%) y exportación no tradicional (3,7%), concentran el 85,6% del total de trabajadores con contrato a plazo fijo (ver gráfico 24).

¹⁸ Información correspondiente al año 2013 (promedio mensual).

Gráfico 24

Perú: Distribución de trabajadores formales contratados a plazo fijo en el sector privado según tipo de contrato, 2013



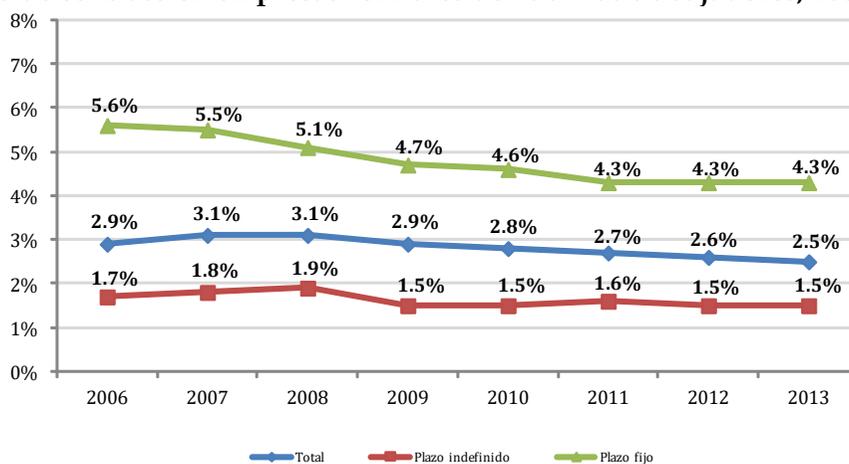
*Promedio mensual.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística (MTPE).

El uso intensivo de la contratación temporal ha generado, entre otros efectos, mayores niveles de rotación laboral en el mercado de trabajo, de tal forma que una empresa privada formal en promedio puede llegar a cambiar al 30,0% de su personal en un año. En el caso de los trabajadores contratados a plazo fijo, la rotación laboral puede alcanzar al 51,6%, a pesar de la ligera tendencia decreciente observada en los últimos años (ver gráfico 25).

Gráfico 25

Perú Urbano: Evolución de la tasa de rotación laboral mensual promedio según tipo de contrato en empresas formales de 10 a más trabajadores, 2006-2013

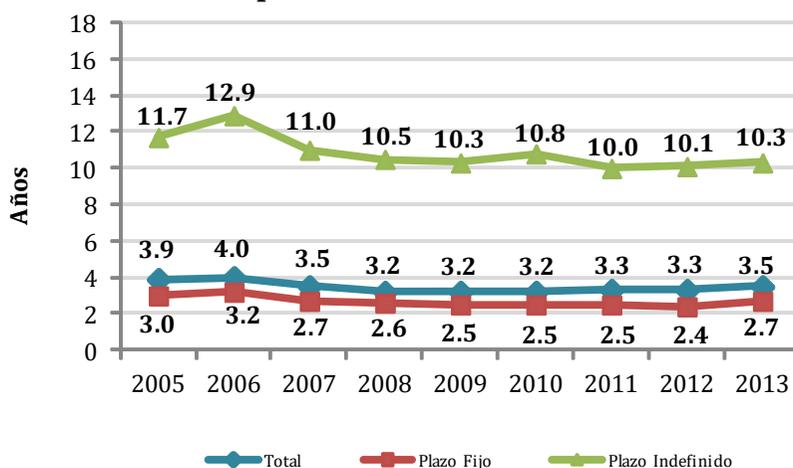


Elaboración propia. Fuente: Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo en empresas privadas de 10 a más trabajadores, DISEL - MTPE.

Como resultado de ello, la duración promedio del empleo¹⁹ asalariado privado continúa reduciéndose; así, en el período 2005 - 2013, disminuyó de 3,9 a 3,5 años. En el caso de los trabajadores contratados a plazo fijo, se redujo de 3,0 a 2,7 años (ver gráfico 26).

¹⁹ Denominada "duración incompleta" porque corresponde al valor recogido en determinado momento a través de la ENAHO del INEI, lo cual no implica que luego se extinga, necesariamente, el vínculo laboral.

Gráfico 26
Perú: Evolución de la duración promedio del empleo asalariado privado según tipo de contrato*, 2005-2013



*En la ocupación principal.

Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Este mayor flujo de entradas y salidas del mercado de trabajo, se tradujo en un desincentivo para la inversión en capacitación laboral por parte de las empresas, ya que acortó los plazos en que debían recuperar dicha inversión²⁰.

Los menores niveles de inversión en capacitación laboral constituyen, a la larga, un factor limitante para el crecimiento de la productividad del trabajo, algo que termina perjudicando el potencial de desarrollo de las propias empresas.

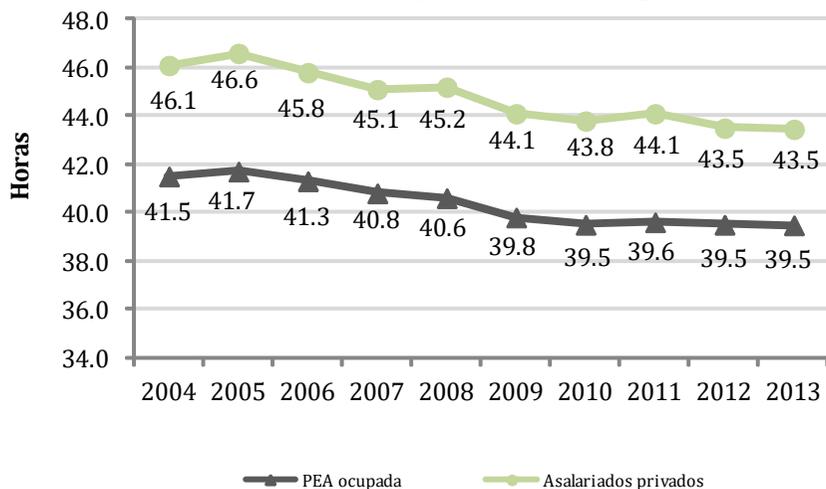
Por otra parte, la duración promedio de la jornada laboral semanal de los trabajadores asalariados privados, en su ocupación principal, ha seguido una ligera tendencia decreciente entre los años 2004 y 2013. Pasó de 46,1 a 43,5 horas (ver gráfico 27). Esto podría ser explicado por el significativo incremento de la productividad media del trabajo, registrado en los últimos años.

Sin perjuicio de ello, no debe perderse de vista que casi la tercera parte de los asalariados privados (32,6%) labora en jornadas superiores a la máxima (48 horas semanales). Muchos de ellos, probablemente, sin recibir su correspondiente pago de horas extras, considerando los elevados niveles de informalidad laboral que existen en el país (ver gráfico 28).

²⁰ Chacaltana, J. y García, N. (2003). "Reforma laboral, capacitación y productividad: la experiencia peruana". En: *Estudios de economía laboral en países andinos* (Vol. 1). OIT. Pág. 38.

Gráfico 27

Perú: Evolución de las horas trabajadas semanales promedio*, 2004-2013

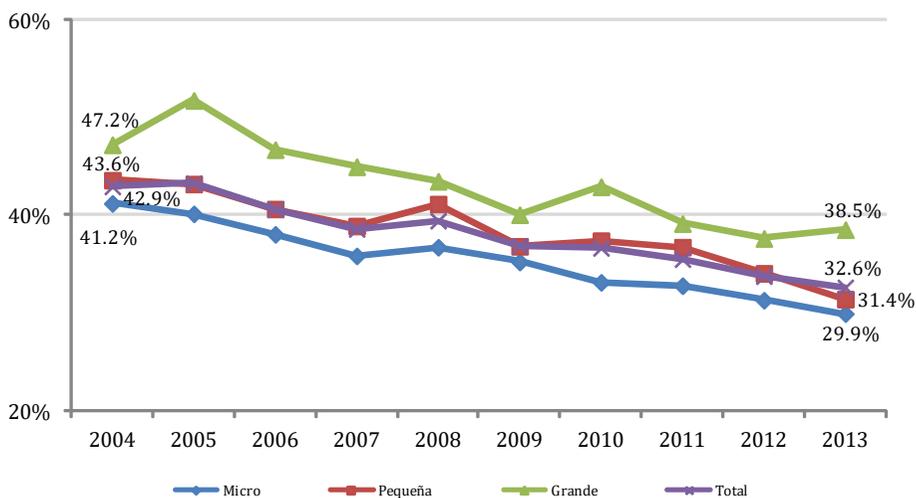


*En la ocupación principal.

Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Gráfico 28

Perú: Evolución de la proporción de asalariados privados con jornadas laborales superiores a las 48 horas semanales * según tamaño de empresa, 2004-2013



* En la ocupación principal.

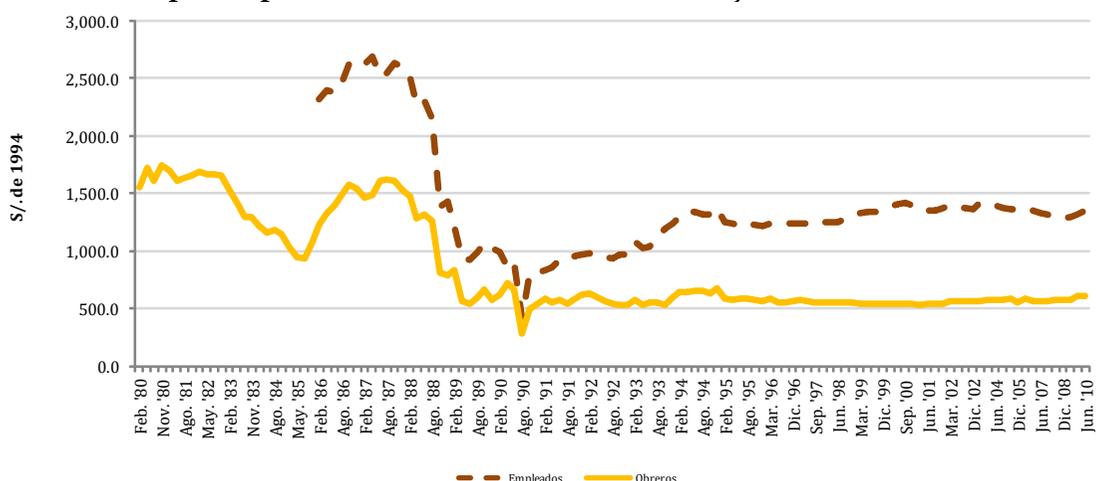
Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

b. Remuneraciones y derechos colectivos

A pesar del importante crecimiento de la economía nacional, observado en los últimos años y traducido en el incremento del PBI, PBI per cápita, productividad media del trabajo y empleo formal, las remuneraciones reales²¹ promedio se han mantenido prácticamente estancadas en el sector privado formal, y muy por debajo de los niveles alcanzados a mediados de los años ochenta.

Así, se puede apreciar que entre los años 1994 y 2010, en Lima Metropolitana las remuneraciones mensuales reales promedio de los empleados crecieron apenas a una tasa promedio anual de 0,03%, mientras que las de los obreros se redujeron en -0,4% al año, en promedio (ver gráfico 29).

Gráfico 29
Lima Metropolitana: Evolución de las remuneraciones brutas reales promedio en empresas privadas formales de 10 a más trabajadores, 1980-2010



Elaboración propia. Fuente: Encuesta Nacional de Sueldos y Salarios en empresas privadas de 10 a más trabajadores, DISEL (MTPE).

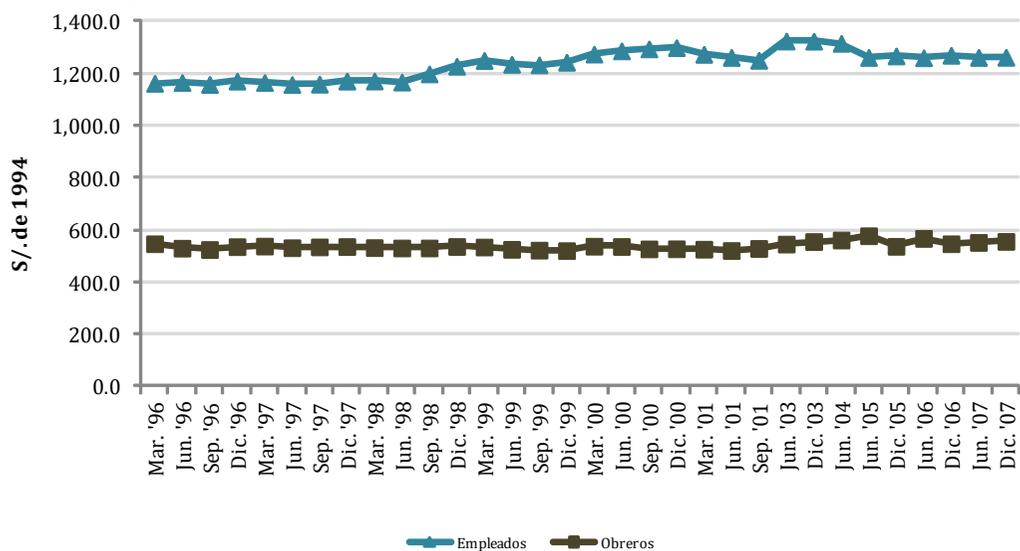
En las empresas privadas formales de 10 a más trabajadores, ubicadas en el ámbito urbano del país, se registró la misma tendencia observada en Lima Metropolitana, como se desprende del gráfico 30. En el período 1996 - 2007, las remuneraciones reales mensuales promedio de los empleados en estas empresas, se incrementaron en sólo 0,7% al año, en promedio; mientras que las de los obreros, lo hicieron en 0,3%²².

²¹ Miden el poder adquisitivo o poder de compra de las remuneraciones nominales o en soles corrientes.

²² Lamentablemente, no existe información disponible a nivel urbano para el período 2008 - 2013, ni para Lima Metropolitana en los años 2011, 2012 y 2013.

Gráfico 30

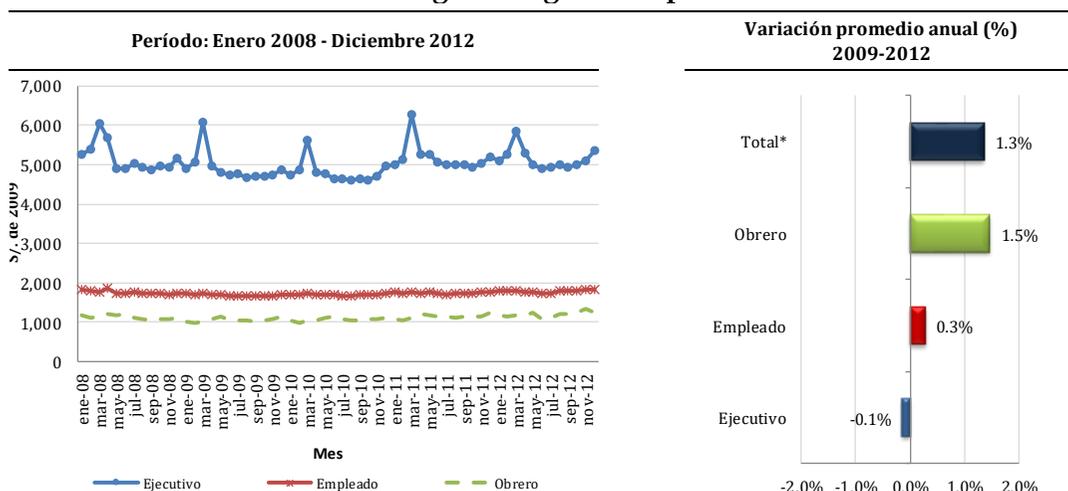
Perú urbano: Evolución de las remuneraciones brutas reales promedio en empresas privadas formales de 10 a más trabajadores, 1996-2007



Elaboración propia. Fuente: Encuesta Nacional de Sueldos y Salarios en empresas privadas de 10 a más trabajadores, DISEL (MTPE).

Similar tendencia se mantuvo en el sector privado formal a nivel nacional, entre los años 2008 y 2012. En dicho período, la remuneración real mensual promedio de los empleados creció a una tasa promedio anual de 0,3%, mientras que la de los obreros lo hizo en 1,5% (ver gráfico 31).

Gráfico 31
Perú: Remuneraciones brutas reales mensuales promedio en el sector privado formal según categoría ocupacional

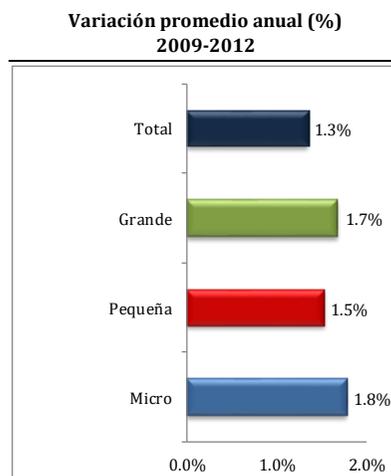
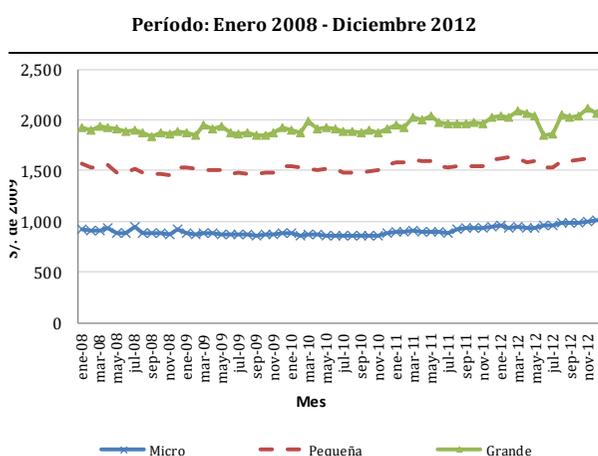


* Incluye a trabajadores sin categorías ocupacional identificada.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

Si analizamos la evolución de las remuneraciones reales según tamaño de empresa en el sector privado formal nacional, podemos apreciar que a mayor tamaño de empresa, mejor es el nivel de dichas remuneraciones, aunque no necesariamente el desempeño de las mismas. Así, en el período 2008 – 2012, las remuneraciones reales mensuales promedio se incrementaron a una tasa promedio anual de 1,7% en la gran empresa, 1,5% en la pequeña y 1,8% en la microempresa (ver gráfico 32).

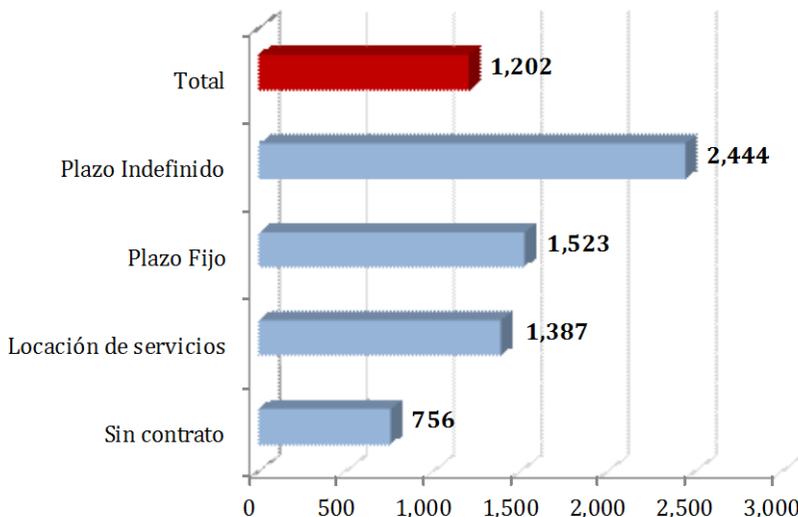
Gráfico 32
Perú: Remuneraciones brutas reales mensuales promedio en el sector privado formal según tamaño de empresa



Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

De otro lado, si examinamos el nivel de ingresos laborales nominales según “tipo de contrato”, queda en evidencia que los trabajadores (asalariados privados) mejor remunerados, en promedio, son aquellos con contratos a plazo indefinido (S/. 2 444), seguidos de los contratados a plazo fijo (S/. 1 523)²³, los locadores de servicios (S/. 1 387) y los “sin contrato” (S/. 756). Estas dos últimas categorías albergan a los asalariados no registrados en planilla o informales (ver gráfico 33).

Gráfico 33
Perú: Ingreso laboral mensual promedio* de asalariados privados según tipo de contrato (S/.), 2013



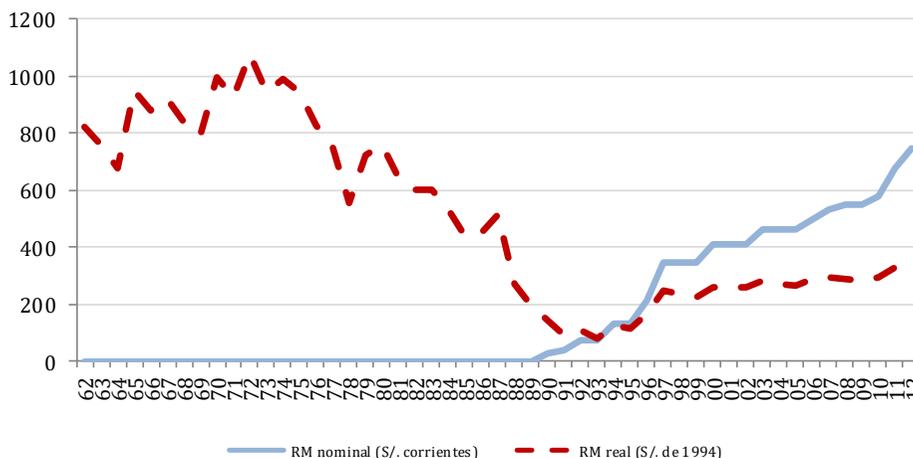
* En la ocupación principal.

²³ Cabe precisar que según la Planilla Electrónica del MTPE, la remuneración bruta mensual promedio de los trabajadores asalariados del sector privado formal ascendió a S/. 1 994 en el año 2013.

Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

En cuanto al valor de la remuneración mínima real, en el gráfico 34 se observa que se redujo significativamente desde 1972 hasta 1993 (-11,7% en promedio al año), revirtiéndose dicha tendencia en el período 1994 - 2012 (creció 5,9% al año en promedio). Todavía se encuentra, sin embargo, muy por debajo del nivel registrado a inicios de la década de 1970.

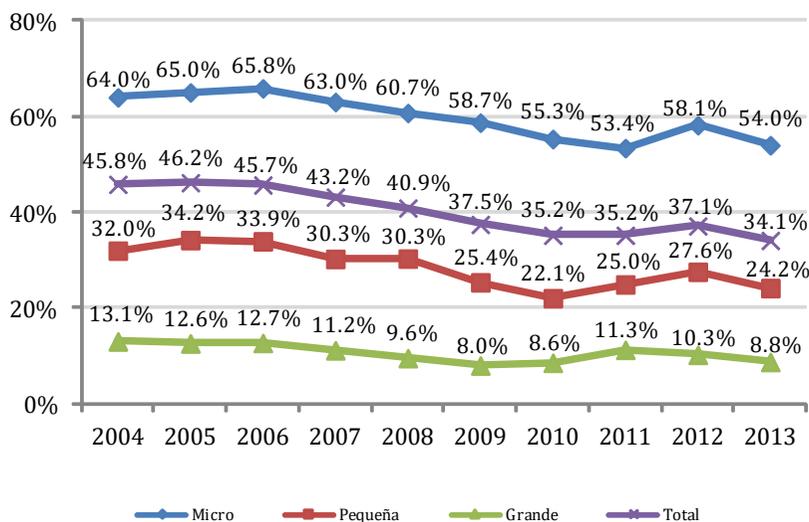
Gráfico 34
Perú: Evolución de la remuneración mínima, 1962-2012*



* Corresponde a la remuneración mínima vigente en diciembre de cada año.
 Elaboración propia. Fuente: MTPE.

Cabe agregar que en el período 2004 - 2013, se registró una clara tendencia decreciente en el porcentaje de asalariados privados con ingresos laborales inferiores a la remuneración mínima. Pasaron de 45,8% a 34,1% a nivel nacional; aunque en el segmento de la microempresa, el 54% continúa en dicha situación (ver gráfico 35).

Gráfico 35
Perú: Evolución de la proporción de asalariados privados con ingresos inferiores al mínimo según tamaño de empresa, 2004-2013



Elaboración propia. Fuente: ENAHO (INEI) / DISEL (MTPE).

Es importante señalar que el estancamiento de las remuneraciones reales en el sector privado formal —a pesar del significativo crecimiento de la demanda laboral y de la productividad media del trabajo (casi 4,0% en promedio al año)²⁴ registrado en los últimos 12 años (excepto el 2009)— es explicado fundamentalmente por tres razones.

La primera está vinculada al exceso de oferta de mano de obra —sobre todo, no calificada— que existe en el país, que *presiona* las remuneraciones de la mayoría hacia niveles bajos.

La segunda razón guarda relación con el tipo de empleo formal que se ha generado mayoritariamente en los últimos años y que actualmente predomina en nuestro país: empleo de duración determinada o a plazo fijo, que absorbe al 74,1% del total de asalariados del sector empresarial privado registrados en planilla, de acuerdo a la ENAHO.

Esta modalidad de contratación vuelve prácticamente nulo el costo del cese (basta con esperar la finalización de la duración del contrato) y es utilizada por las empresas como un elemento disuasorio contra la afiliación sindical, toda vez que la prerrogativa de renovación de contratos recae en los empleadores. Esto restringe el acceso a las principales herramientas con que cuentan los trabajadores —en particular los menos calificados, que son la mayoría—²⁵ para incrementar su poder de

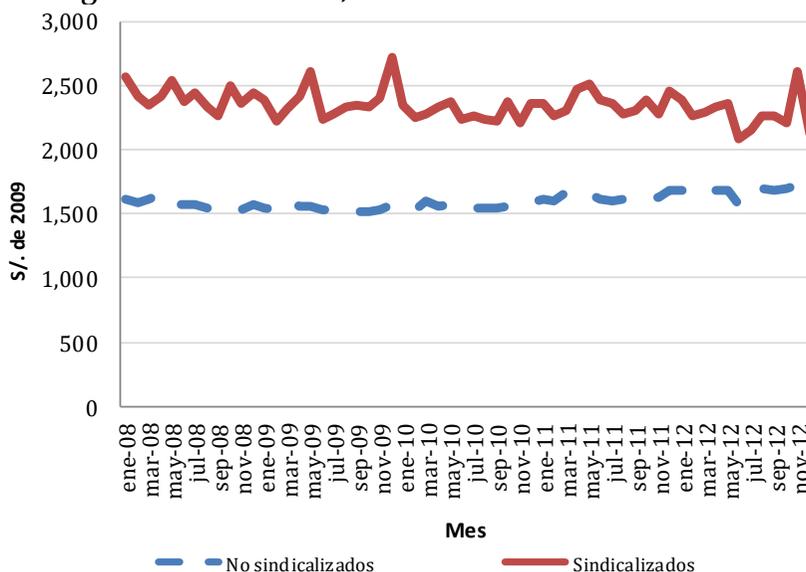
²⁴ Dicho crecimiento de la productividad incluye a toda la economía y no sólo al sector formal, donde habría sido aún mayor. Fuente: INEI.

²⁵ Sólo el 20,1% de la población económicamente activa ocupada a nivel nacional cuenta con educación superior técnica o universitaria completa. Fuente: ENAHO 2013, INEI.

negociación y acceder a mejoras en sus remuneraciones; esas herramientas son la sindicación y la negociación colectiva²⁶.

Cabe precisar que las remuneraciones reales promedio de los trabajadores sindicalizados (que en el Perú son casi la totalidad de trabajadores que acceden a un convenio colectivo) superan significativamente a las de los no sindicalizados. Así, como se desprende del gráfico 36, en el período 2008 - 2012, las remuneraciones promedio de los no sindicalizados representaron –en promedio– poco más de las dos terceras partes (68,3%) de las de los sindicalizados.

Gráfico 36
Perú: Remuneraciones brutas reales mensuales en el sector privado formal según sindicalización, Enero 2008 - Diciembre 2012



Elaboración propia. Fuente: Planilla electrónica / Oficina de Estadística (MTPE).

Finalmente, la tercera razón que explica la poca recuperación de los ingresos reales, se refiere a factores estructurales que han contribuido a debilitar la sindica-

²⁶ En ese aspecto, vale la pena señalar que en el período 2005-2007, las remuneraciones mensuales reales promedio de los empleados y obreros cubiertos por convenios colectivos crecieron en 11,1% y 4,7%, respectivamente, mientras que las de aquellos no sujetos a convenios colectivos, cayeron en -7,0% y -4,7%, respectivamente. Fuente: Encuesta Nacional de Sueldos y Salarios en empresas privadas formales urbanas de 10 a más trabajadores, MTPE.

ción y la negociación colectiva y, por ende, las probabilidades de conseguir incrementos remunerativos para la mayoría de trabajadores.

Estos factores son: el elevado requisito mínimo de afiliados impuesto para constituir un sindicato de empresa (20 trabajadores)²⁷, considerando las características del mercado de trabajo peruano; el crecimiento de la participación en el empleo de los trabajadores ocupados en el segmento de la microempresa (empresas con no más de 10 trabajadores); el incremento de la informalidad laboral; el debilitamiento de la capacidad fiscalizadora de la Autoridad Administrativa de Trabajo en los últimos 20 años; y la determinación legal del nivel de negociación de empresa como el aplicable a falta de acuerdo entre trabajadores y empleadores, a pesar de que la mayoría de unidades productivas no tienen el número suficiente de trabajadores para poder constituir una organización sindical a dicho nivel²⁸ (el 97,6% de empresas privadas registra menos de 20 trabajadores y el 57,1% de asalariados privados se encuentra ocupado en dichas empresas)²⁹.

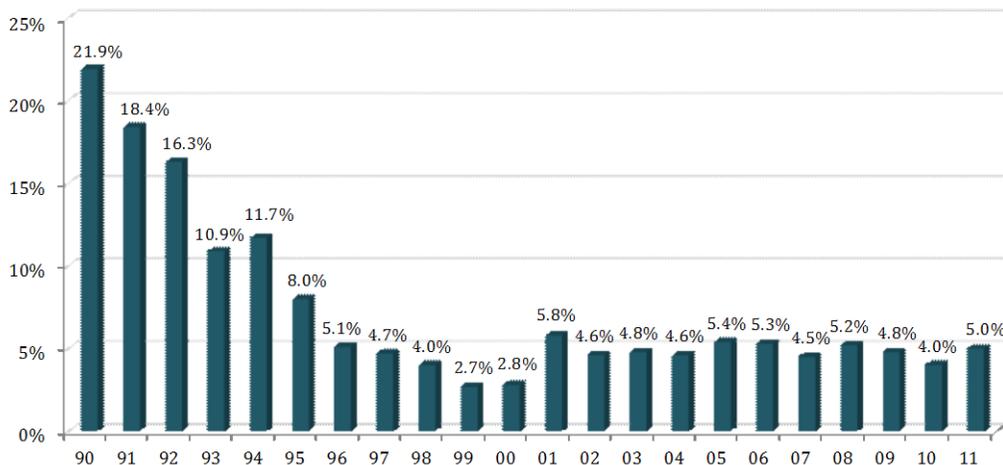
Debemos agregar que en el período 1990 - 2011 se registró una clara tendencia decreciente de la tasa de afiliación sindical de los trabajadores asalariados en Lima Metropolitana, la cual se redujo en 16,9 puntos porcentuales, pasando de 21,9% a 5%, aunque parece haberse estabilizado luego de una ligera recuperación a partir del 2001 (ver gráfico 37).

Gráfico 37 **Lima Metropolitana: Evolución de la tasa de afiliación sindical, 1990-2011**

²⁷ De acuerdo al artículo 14° del Texto Único Ordenado de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo, aprobado por Decreto Supremo N° 010-2003-TR.

²⁸ Según el Decreto Ley N° 25593, si no existe previamente una convención colectiva y las partes no acuerdan el nivel de negociación, ésta se llevará a nivel de empresa. Sin embargo, mediante sentencia del Tribunal Constitucional (Expediente 3561-2009-PA/TC) se estableció que cabe la posibilidad de que el nivel de la negociación colectiva pueda ser determinado por vía heterónoma (arbitraje) en caso se demuestre que una de las partes no está cumpliendo con su deber de negociar de buena fe o está realizando prácticas desleales. Recientemente, mediante Decreto Supremo N° 014-2011-TR, se dispuso que las partes tienen la facultad de interponer el arbitraje potestativo cuando no se ponen de acuerdo en la primera negociación, en el nivel o su contenido; y cuando, durante la negociación, se adviertan actos de mala fe que tengan por efecto dilatar, entorpecer o evitar el logro de un acuerdo.

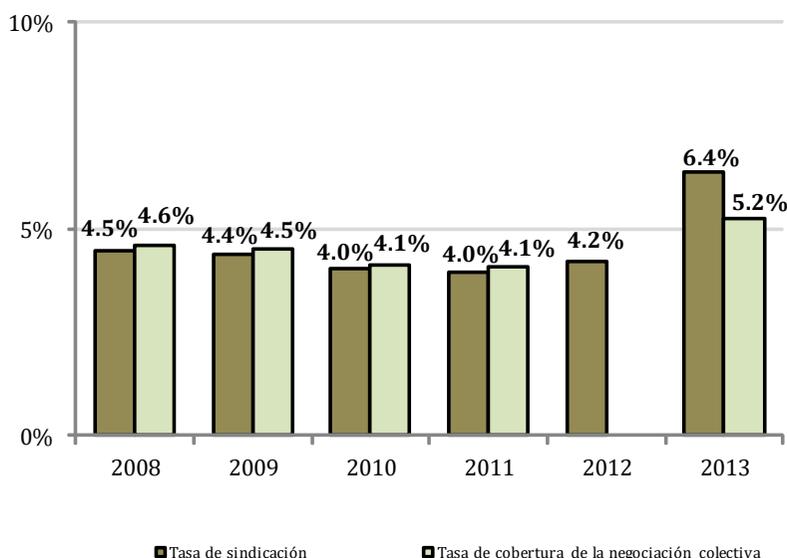
²⁹ Fuente: ENAHO 2013, INEI.



Elaboración propia. Fuente: Encuesta de Nivel de Empleo 1990-1995 (MTPE), Encuesta Nacional de Hogares 1996-2001 (INEI) y Encuesta de Hogares Especializada en Niveles de Empleo 2002-2011 (MTPE). No existe información disponible para los años posteriores.

A nivel nacional, también existen bajos niveles de sindicación y de cobertura de la negociación colectiva. Entre los años 2008 y 2012 –en el sector privado formal–, ambos indicadores se han mantenido en alrededor de 4,2% y 4,3%, en promedio, respectivamente, con una ligera mejora en el año 2013 (ver gráfico 38).

Gráfico 38
Perú: Evolución de las tasas de sindicación y cobertura de la negociación colectiva en el sector privado formal, 2008-2013*

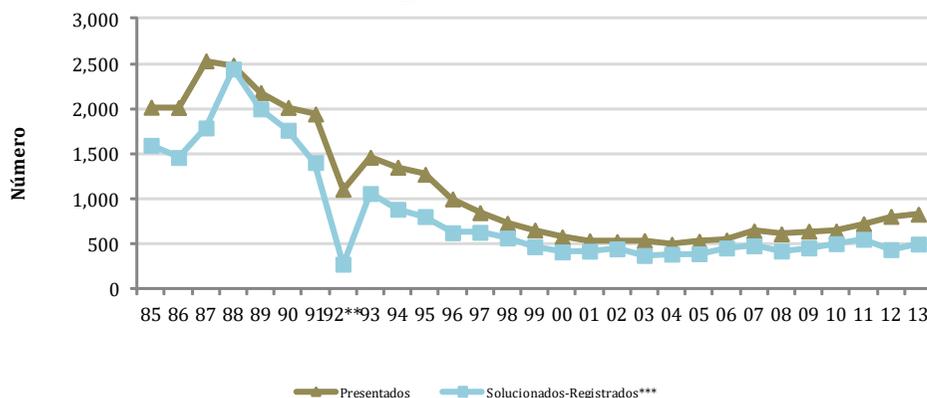


* Promedio mensual. No está disponible la información de negociación colectiva del año 2012.
Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística (MTPE).

La caída en la tasa de sindicación se encuentra directamente correlacionada con la disminución del número de pliegos de reclamos presentados y de la cantidad de convenios colectivos registrados durante los últimos 23 años, así como con el número de huelgas realizadas y de trabajadores comprendidos en ellas. Al respecto, se puede apreciar que los convenios colectivos registrados en el 2013 constituyen poco más de la cuarta parte (28,2%) de los registrados en 1990, mientras que las huelgas producidas en el 2013 y los trabajadores que participaron en ellas representan el 15,3% y 10,4%, respectivamente, de los valores observados en 1990 (ver gráficos 39 y 40).

Gráfico 39

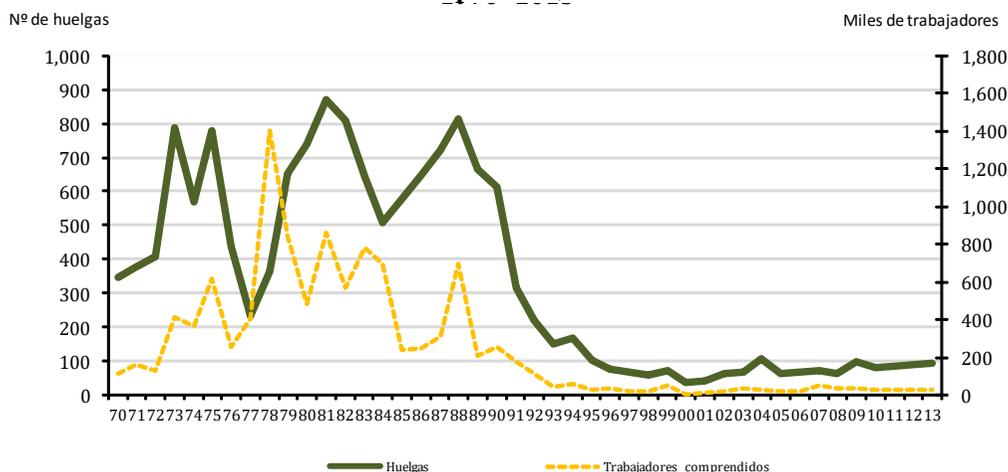
Perú: Evolución de los pliegos de reclamos presentados y convenios colectivos registrados, 1985-2013*



* La información de 2013 incluye pliegos de reclamos presentados y convenios colectivos registrados de carácter supra regional (DS N°017-2012-TR). ** La información de 1992 corresponde a Lima Metropolitana. *** Incluye pliegos de reclamos presentados en años anteriores y solucionados a la fecha. Elaboración propia. Fuente: Oficina de Estadística, MTPE.

Gráfico 40

Perú: Evolución del número de huelgas y trabajadores comprendidos en ellas en el sector privado, 1970-2013

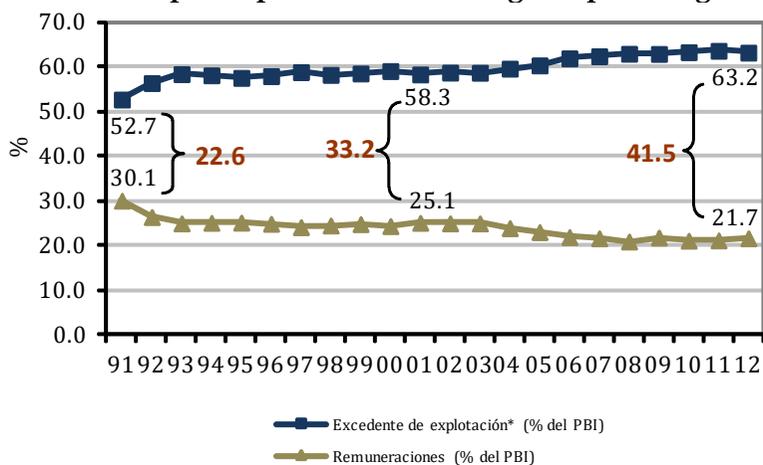


Elaboración propia. Fuente: Oficina de Estadística, MTPE.

De otro lado, es importante resaltar que el estancamiento de las remuneraciones reales, descrito en los párrafos precedentes, se ve reflejado en la evolución de la distribución del PBI por tipo de ingreso, que permite analizar el grado de equidad en la distribución de la riqueza generada anualmente, entre los principales agentes de la economía: el Estado, las empresas privadas y los trabajadores (a través de los impuestos, utilidades y remuneraciones, respectivamente).

De esta manera, sobre la base de información oficial generada por el INEI, podemos observar que en el período 1991-2012, el excedente de explotación³⁰, compuesto casi en su totalidad por las utilidades empresariales³¹, incrementó su participación en el PBI por tipo de ingreso³² desde 52,7% hasta 63,2%, mientras que la participación de las remuneraciones se redujo de 30,1% a 21,7%³³. Ello implicó una ampliación de la brecha entre ambos componentes equivalente a 18,9 puntos porcentuales del PBI, en favor de las utilidades empresariales; es decir, se incrementó la desigualdad en la distribución de la riqueza a favor de un segmento minoritario de la población (ver gráfico 41).

Gráfico 41
Perú: Evolución de la participación en el PBI según tipo de ingreso, 1991-2012



* Incluye utilidades empresariales (90% aprox.) e ingresos de independientes (10% aprox.).
Elaboración propia. Fuente: Cuentas nacionales, INEI.

Cabe precisar que la participación del resto de componentes del PBI por tipo de ingreso (impuestos y reposición de capital fijo) se mantuvo prácticamente constante en el referido período, lo cual nos permite concluir que se dio un claro traslado de renta del factor trabajo al capital.

Finalmente, vale la pena señalar, a modo de referencia, que las remuneraciones representan en promedio el 65,0% del PBI por tipo de ingreso en los países desa-

³⁰ Componente del PBI por tipo de ingreso integrado por las utilidades empresariales y los ingresos de los trabajadores independientes.

³¹ Cerca del 90,0% del excedente de explotación está compuesto por las utilidades empresariales. Fuente: INEI.

³² El cual está conformado por las rentas generadas por los factores de producción y los ingresos del Estado.

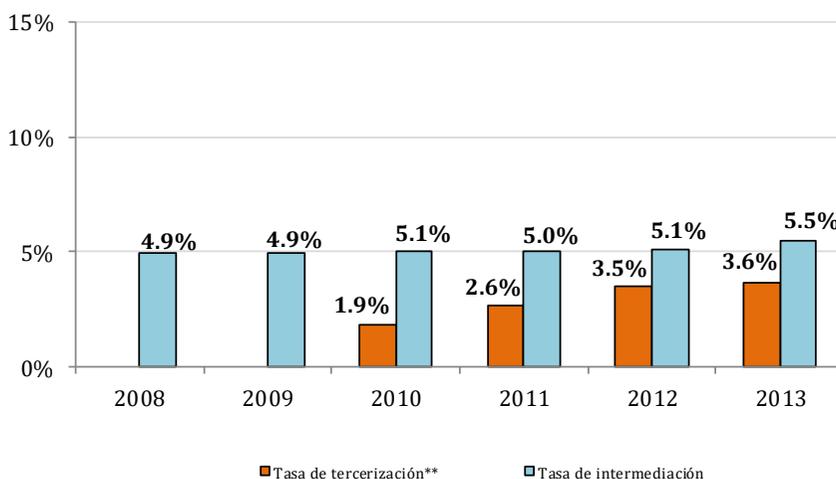
³³ Fuente: INEI.

rollados, 58,0% en los países en desarrollo y 46,0% en China, claramente por encima de los niveles observados en el Perú³⁴.

c. Tercerización, intermediación, principales regímenes especiales y modalidades formativas laborales

La tercerización laboral (con desplazamiento de personal) y la intermediación laboral, concentran al 9,1% de los trabajadores del sector privado registrados en planilla a nivel nacional, como se desprende del gráfico 42.

Gráfico 42
Perú: Evolución de las tasas de trabajadores en intermediación y tercerización laboral, 2008-2013*



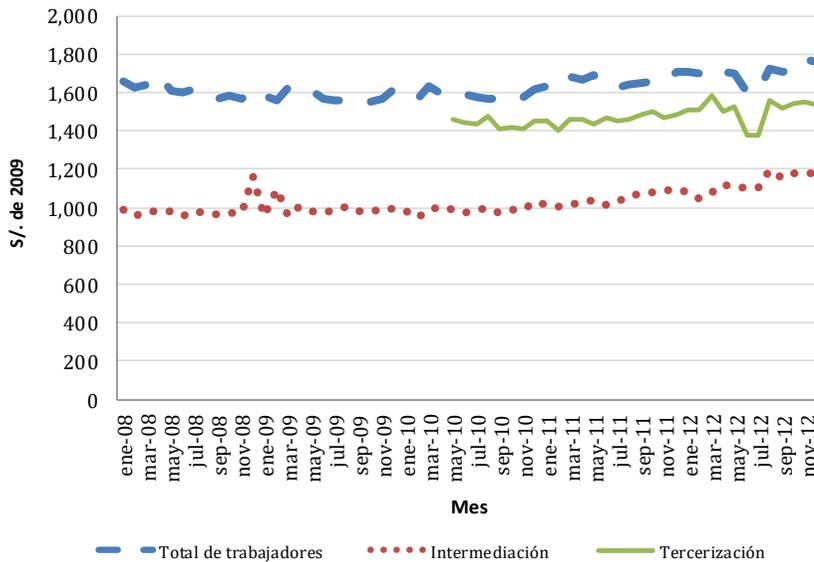
* Promedio mensual. ** Información disponible desde el año 2010.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

Es importante destacar que las remuneraciones reales mensuales promedio de los trabajadores de empresas de tercerización e intermediación laboral, se encuentran por debajo de las del total de trabajadores del sector privado formal; representan en promedio 88,9% y 63,1%, respectivamente, como se colige del gráfico 43.

³⁴ Fuente: *Informe mundial sobre salarios 2012 – 2013*, de la Organización Internacional del Trabajo.

Gráfico 43
Perú: Remuneraciones brutas reales mensuales promedio en el sector privado formal, Enero 2008 - Diciembre 2012

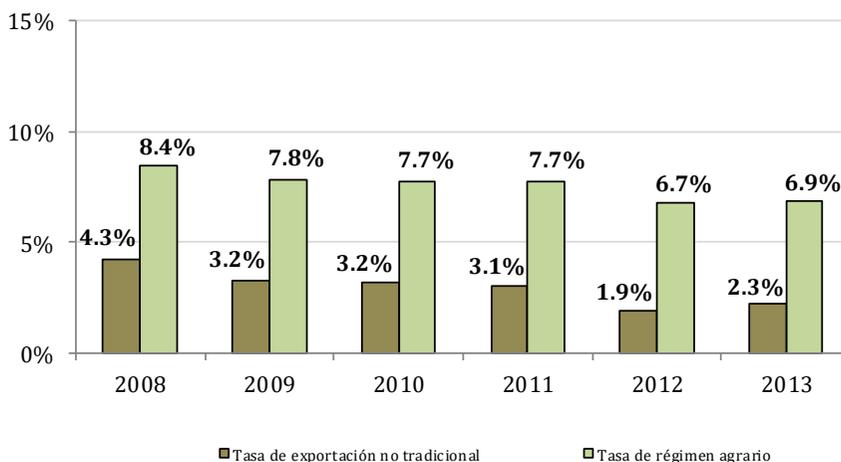


Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística (MTPE)

Por otra parte, entre los años 2008 y 2013, se observa cierta disminución del porcentaje de asalariados privados formales sujetos a los regímenes laborales de exportación no tradicional (Decreto Ley N° 22342, Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales) y agrario (Ley N° 27360, Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario), los cuales pasaron de 4,3% a 2,3% y de 8,4% a 6,9%, respectivamente (ver gráfico 44).

Gráfico 44

Perú: Evolución de las tasas de trabajadores asalariados formales en los regímenes de exportación no tradicional y agrario, 2008-2013*



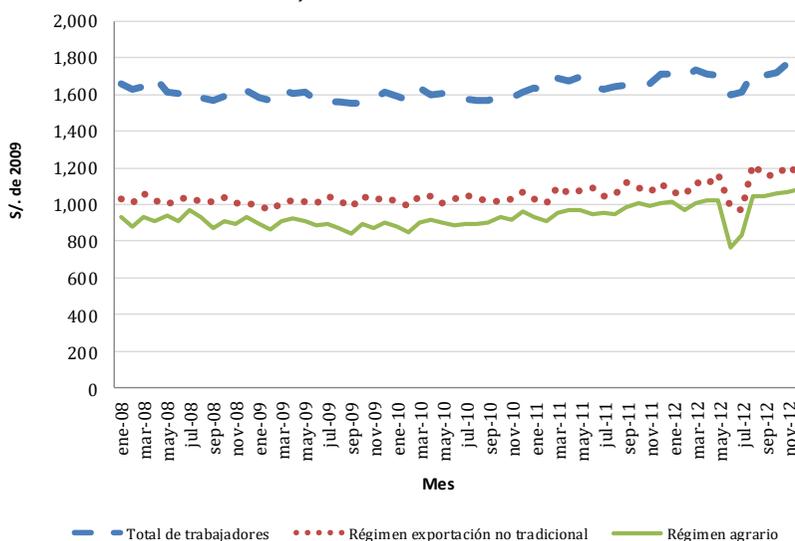
* Promedio mensual.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

Cabe precisar que las remuneraciones reales mensuales promedio de los trabajadores sujetos a los regímenes laborales de exportación no tradicional y agrario, son inferiores a las del total de trabajadores del sector privado formal; representan, en promedio, 64,5% y 57,3%, respectivamente (ver gráfico 45).

Gráfico 45

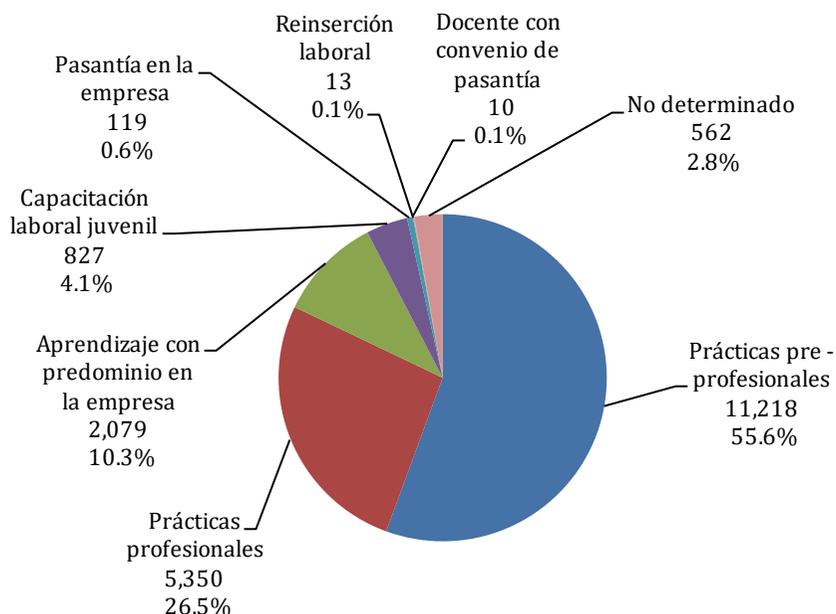
Perú: Remuneraciones brutas reales mensuales promedio en el sector privado formal, Enero 2008 - Diciembre 2012



Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

Finalmente, es importante señalar que los beneficiarios de modalidades formativas laborales³⁵ representan el 0,7% de la planilla total del sector privado formal a nivel nacional y se distribuyen de la siguiente manera, según tipo de convenio: prácticas pre - profesionales (55,6%), prácticas profesionales (26,5%), aprendizaje con predominio en la empresa (10,3%), capacitación laboral juvenil (4,1%), pasantía en la empresa (0,6%), reinserción laboral (0,1%) y docente con convenio de pasantía (0,1%), como figura en el gráfico 46.

Gráfico 46
Perú: Distribución de beneficiarios de modalidades formativas laborales en el sector privado formal según tipo de convenio, 2013*



* Promedio mensual.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica / Oficina de Estadística, MTPE.

Costos laborales en el Perú

Costos laborales salariales y no salariales

Desde el punto de vista económico, los costos laborales por trabajador —a cargo del empleador— se encuentran conformados por los costos *salariales*, que incluyen a la remuneración mensual percibida por los trabajadores como contraprestación a su labor, y por los costos *no salariales*, integrados por los beneficios laborales de obligatorio cumplimiento, establecidos por la regulación laboral general, como son la compensación por tiempo de servicios (CTS), gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad, vacaciones, seguro de salud, asignación familiar, seguro de vida, segu-

³⁵ Reguladas por la Ley N° 28518, Ley sobre modalidades formativas laborales.

ro complementario de trabajo de riesgo y contribución al Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI).

Como se puede apreciar en el cuadro 1, los costos laborales *no salariales* (o beneficios laborales) representan un pago de 54% adicional a la remuneración, en el caso de la regulación laboral general.

Cuadro 1
Costos laborales “no salariales”, según régimen

Régimen laboral	General	Pequeña empresa	Microempresa
Remuneración mensual referencial (S/.)*	1,851		
Costos laborales “no salariales” a cargo del empleador (% adicional de la remuneración)	54.0%	29.1%	5.0%
CTS	10.1%	4.9%	-
Gratificaciones	17.3%	8.3%	-
Vacaciones	8.7%	4.2%	4.2%
Seguro de salud	10.9%	9.8%	0.8%
Asignación familiar	4.1%	-	-
Seguro de vida	0.6%	0.6%	-
Seguro complementario de trabajo de riesgo	1.5%	1.3%	-
SENATI	0.9%	-	-

* Remuneración promedio de los asalariados en el sector privado formal.

Elaboración propia. Fuente: Planilla Electrónica 2012 / Oficina de Estadística, MTPE.

Por cada S/. 1 de remuneración que una empresa le paga a sus trabajadores, debe desembolsar S/. 0,54 adicionales por concepto de beneficios laborales, en extremo.

Cabe precisar que algunos de los beneficios laborales mencionados líneas arriba se aplican únicamente a determinados trabajadores y actividades, como es el caso de la asignación familiar, el seguro de vida, el seguro complementario de trabajo de riesgo y la contribución al SENATI.

Adicionalmente, se debe tener presente que el costo generado por los aportes al sistema de pensiones —que representa alrededor del 13,0% de la remuneración mensual— es asumido íntegramente por cada trabajador, por lo cual no constituye un costo laboral *no salarial* para los empleadores.

En cuanto a la indemnización por despido injustificado, no se trata de un costo fijo ni permanente, sino de un costo potencial en el que se podría incurrir en situaciones extremadamente excepcionales.

Finalmente, debemos considerar que en el Perú existen regímenes laborales especiales como los de la micro y pequeña empresa, que reducen significativamente los costos *no salariales* de las empresas a 5% y 29,1% de la remuneración, respectivamente; así, por cada S/. 1 de remuneración que una empresa le paga a sus trabajadores, debe desembolsar S/. 0,05 y S/. 0,29 adicionales, por concepto de beneficios laborales, respectivamente.

En tal sentido, si ponderamos los costos *no salariales* derivados del régimen laboral general (54%) y los regímenes laborales especiales de la micro (5%) y pequeña empresa (29,1%), obtenemos un costo laboral *no salarial* promedio de 24,3%, el cual resulta más ajustado a la realidad de la regulación laboral nacional.

Costos laborales por trabajador versus costos laborales por bien producido

Como señalamos en la primera sección (Diagnóstico del mercado laboral), es importante tener en cuenta que en nuestro país predomina el enfoque que plantea la reducción de los beneficios laborales de los trabajadores sujetos a la legislación laboral general, como uno de los principales mecanismos para mejorar la competitividad de las empresas e incrementar los niveles de formalidad laboral en el mercado de trabajo. Ello, desde el punto de vista económico, significa la reducción de los denominados costos laborales *no salariales*.

En nuestra opinión, la reducción de costos laborales *no salariales* no constituye el instrumento más idóneo para promover la competitividad y la formalización de las empresas en el país. Las razones que fundamentan nuestra posición se exponen a continuación.

En lo que respecta a temas de competitividad y, de manera particular, en lo referido a la competitividad en materia laboral, la variable más relevante es el costo laboral por bien producido³⁶ (o costo laboral unitario) y no los costos laborales *no salariales*, como se explica en los párrafos que siguen.

El costo laboral unitario depende de dos variables: (i) el costo laboral por trabajador (que incluye los costos *salariales* y *no salariales*) y (ii) el producto por trabajador (productividad del trabajo), tal como se muestra a continuación.

³⁶ Se refiere al gasto promedio en mano de obra que debe realizar una empresa para producir una unidad de los bienes que oferta.

Costos laborales unitarios

$$CLU = \frac{CLT/E}{Q/E}$$

Donde:

- CLU = costo laboral unitario (o costo laboral medio por bien producido).
- CLT = costo laboral total (incluye costos salariales y no salariales).
- E = número de trabajadores.
- Q = valor de la producción total.
- CLT / E = costo laboral medio por trabajador (o costo laboral por unidad de trabajo).
- Q / E = producto medio por trabajador (variable “*proxy*” de la productividad del trabajo).

Elaboración propia.

Por tanto, existen dos vías para reducir los costos laborales unitarios (es decir, incrementar la competitividad laboral): disminuyendo los costos laborales por trabajador (que implica reducir las remuneraciones³⁷ o los beneficios laborales) o incrementando la productividad (a través de políticas de desarrollo empresarial).

La primera de ellas es la menos conveniente, por los efectos perjudiciales que generaría en la sociedad el cargarle todo el costo del crecimiento a los trabajadores³⁸ (lo cual sería un catalizador de conflictos sociales) y porque posee un margen reducido de acción (no se puede aplicar todos los años).

También se debe tener en consideración que una política enfocada únicamente en la disminución de costos laborales por trabajador, reduciría el poder adquisitivo de la masa asalariada, lo cual traería consigo una disminución o estancamiento del consumo y de la demanda interna y, por ende, una desaceleración de la inversión y del crecimiento de los sectores enfocados en el mercado interno, como las micro y pequeñas empresas.

En última instancia, de acuerdo a la evidencia empírica internacional, la reducción de costos laborales (salariales o no salariales) por trabajador, tampoco tendría un

³⁷ O mantenerlas en niveles muy bajos.

³⁸ Ello al reducir su poder adquisitivo en el presente (y por tanto su nivel de consumo de bienes y servicios), restringir su acceso a mecanismos de protección social y limitar sus posibilidades de capacitarse, lo cual implica disminuir su *empleabilidad* y calidad de vida futuras.

efecto significativo en la generación de empleo formal³⁹, la misma que está determinada, fundamentalmente, por el crecimiento económico, como se desprende del análisis realizado en la primera sección (Diagnóstico del mercado laboral).

En cambio, una política de promoción de la productividad generaría beneficios a las dos partes involucradas en la relación laboral, al permitir mejorar la competitividad de las empresas y las remuneraciones de los trabajadores (considerando que se incrementaría su eficiencia). Asimismo, implicaría una reducción mayor y sostenida de los costos laborales unitarios.

Prueba de ello es que los países más desarrollados, son más competitivos que países como Argentina, Chile, Colombia, Perú y China, aun cuando tienen mayores costos laborales por trabajador (éstos últimos registran costos laborales promedio por hora en la industria manufacturera de US\$ 4,01, US\$ 3,64, US\$ 2,68, US\$ 2,53 y US\$ 0,71, respectivamente, mientras que Estados Unidos y Japón presentan costos de US\$ 23,65 y US\$ 21,76, respectivamente)⁴⁰, debido a que poseen niveles muy altos de productividad, que llevan a menores costos laborales unitarios (ver cuadros 3 y 4).

Cuadro 3
Costos laborales promedio por hora en la manufactura

País	US\$	País	US\$	País	US\$
Noruega	39.14	USA	23.65	Hong Kong	5.65
Dinamarca	35.47	Irlanda	22.76	Polonia	4.54
Alemania	33.07	Japón	21.76	Brasil	4.10
Finlandia	31.93	Italia	21.05	Argentina	4.01
Holanda	31.81	España	17.78	Chile	3.64
Bélgica	30.79	N. Zelanda	14.97	Colombia	2.68
Suiza	30.51	R. Corea	13.56	México	2.63
Austria	29.42	Israel	12.42	Perú	2.53
Suecia	28.73	Singapur	7.66	Ecuador	2.37
Reino Unido	25.66	Portugal	7.33	Honduras	1.71
Australia	24.91	Taiwán	6.38	China	0.71
Francia	24.63	R. Checa	6.11		
Canadá	23.82	Hungría	6.07		

Elaboración propia. Fuente: Bureau of Labour Statistics, Department of Labour, USA.

³⁹ Ver: García, N. (2007). *Propuesta de acceso a derechos y recursos*.

⁴⁰ Fuente: estimaciones efectuadas en el documento *Propuesta de acceso a derechos y recursos*, Norberto García (2007).

Cuadro 4
Ranking de Competitividad Global⁴¹

Suiza	1	Kuwait	37	Ucrania	73	Guyana	109
Singapur	2	Tailandia	38	Uruguay	74	Argelia	110
Finlandia	3	R. Checa	39	Vietnam	75	Liberia	111
Suecia	4	Panamá	40	Seychelles	76	Camerún	112
Holanda	5	Polonia	41	Georgia	77	Libia	113
Alemania	6	Italia	42	Rumania	78	Surinam	114
USA	7	Turquía	43	Botsuana	79	Nigeria	115
Reino Unido	8	Barbados	44	Macedonia	80	Paraguay	116
Hong Kong	9	Lituania	45	Croacia	81	Senegal	117
Japón	10	Azerbaiyán	46	Armenia	82	Bangladesh	118
Qatar	11	Malta	47	Guatemala	83	Benín	119
Dinamarca	12	Brasil	48	Trinidad y T.	84	Tanzania	120
Taiwán	13	Portugal	49	Camboya	85	Etiopía	121
Canadá	14	Indonesia	50	Ecuador	86	Cabo Verde	122
Noruega	15	Kazajistán	51	Moldavia	87	Uganda	123
Austria	16	Sudáfrica	52	Bosnia	88	Pakistán	124
Bélgica	17	México	53	Albania	89	Nepal	125
Arabia Saudita	18	Mauricio	54	Honduras	90	Venezuela	126
R. Corea	19	Letonia	55	Líbano	91	Kirguistán	127
Australia	20	Eslovenia	56	Namibia	92	Mali	128
Francia	21	Costa Rica	57	Mongolia	93	Malawi	129
Luxemburgo	22	Chipre	58	Argentina	94	Madagascar	130
N. Zelanda	23	India	59	Serbia	95	C. de Marfil	131
E. Árabes Unidos	24	Hungría	60	Grecia	96	Zimbabue	132
Malasia	25	Perú	61	Jamaica	97	Burkina Faso	133
Israel	26	Bulgaria	62	Gambia	98	Mauritania	134
Irlanda	27	Ruanda	63	Gabón	99	Suazilandia	135
Brunéi	28	Jordania	64	Tayikistán	100	Timor Oriental	136
China	29	Filipinas	65	El Salvador	101	Lesoto	137
Islandia	30	Irán	66	Zambia	102	Mozambique	138
Puerto Rico	31	Rusia	67	Ghana	103	Chad	139
Omán	32	Sri Lanka	68	Bolivia	104	Yemen	140
Chile	33	Colombia	69	R. Dominicana	105	Guinea	141
Estonia	34	Marruecos	70	Kenia	106	Haití	142
Bahréin	35	Eslovaquia	71	Egipto	107	Sierra Leona	143
España	36	Montenegro	72	Nicaragua	108	Burundi	144

Elaboración propia. Fuente: Índice de competitividad global del *World Economic Forum* 2012-2013.

⁴¹ Basado en el índice de competitividad global del World Economic Forum 2012-2013, conformado por los siguientes factores: instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes y servicios, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación.

Por tanto, lo que realmente se necesita en materia de mejora de la competitividad laboral para promover el desarrollo económico y la formalización de empresas, es una política de promoción empresarial que apunte principalmente al fomento de la inversión en capital físico, innovaciones, tecnología, capital humano y mejora de la organización del trabajo, de tal forma que se logre una mayor generación de valor agregado y un incremento sostenido de la productividad, que conlleven a una mayor competitividad, al crecimiento económico de largo plazo y a mayores niveles de remuneraciones reales y de empleo de calidad.

Consideramos que este enfoque, de búsqueda de mayor competitividad y promoción de la formalización, es el que se debe priorizar, y no el que busca simples reducciones de los costos laborales por trabajador. Ese tipo de medidas contribuyen, más bien, a elevar la desigualdad en la distribución del ingreso que existe en el país, más aun en un escenario de escaso desarrollo de la sindicación y la negociación colectiva, como vimos. Se debe buscar competir por productividad y por calidad (diferenciación de productos) y no por menores costos laborales por trabajador, ya que de otra manera sería imposible superar a países como China o India, cuyo crecimiento se sustenta —en buena parte— en la disposición de mano de obra significativamente más barata que la peruana.

Es importante precisar un tema que quizá no termina de quedar claro en algunos ámbitos académicos. La informalidad laboral es generada fundamentalmente por los paupérrimos niveles de productividad observados en el segmento de la microempresa y parte de la pequeña empresa (que, a su vez, se reflejan en las altas tasas de subempleo por ingresos que muestran), lo cual les dificulta cumplir con los costos laborales derivados del régimen general, y no por el hecho que los beneficios laborales sean (supuestamente) demasiado onerosos. De esta manera, se observa que el producto por trabajador en las microempresas representa sólo el 12,0% del registrado en las empresas con más de 20 trabajadores⁴².

Lo dicho se ve reforzado si tomamos en cuenta que desde el establecimiento de regímenes laborales especiales para las microempresas, en el año 2003 —sin mayores incentivos para el fomento del incremento de su productividad—, que redujeron significativamente los beneficios laborales de sus trabajadores (de 54,0% a 5% de las remuneraciones, en el caso del régimen vigente a la fecha), como incentivo para su formalización, en más de diez años de vigencia, únicamente se formalizaron alrededor de 73 000 microempresas⁴³, que representan apenas el 8,4% del total de microempresas a nivel nacional⁴⁴.

⁴² Estimaciones efectuadas en el documento de García, N. (2007). *RMV, MYPE y canasta básica*. Lima: MINTRA.

⁴³ Información a octubre del 2013.

⁴⁴ Fuente: Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) y Planilla Electrónica del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; y Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza del Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Sin perjuicio de lo señalado en los párrafos precedentes, cabe precisar que la creación de un régimen laboral especial —con menores costos *no salariales*—, que permita mejorar la rentabilidad de los segmentos empresariales menos desarrollados, que actúe como un incentivo a la inversión en capital físico y humano, en innovaciones y nueva tecnología, y que complemente las políticas de fomento de la productividad, resultaría conveniente siempre y cuando el ámbito de aplicación de dicho régimen se encuentre correctamente focalizado, sea de acogimiento temporal y esté sujeto a un monitoreo y evaluación constantes de sus resultados.

Competitividad internacional

En lo concerniente al tema de la competitividad laboral de nuestro país a nivel internacional, es importante resaltar que con los niveles actuales de costos laborales *no salariales* y de indemnización por despido injustificado, según el índice de competitividad global del *World Economic Forum 2013-2014* (conformado por 12 pilares⁴⁵), el Perú se ubica en el puesto 48 de 148 países en el ranking del pilar *eficiencia del mercado de trabajo*⁴⁶ (competitividad laboral), es decir, en el segundo quintil superior mundial (sólo es superado por Chile a nivel de Latinoamérica).

De los 12 pilares que conforman dicho índice, la *eficiencia del mercado de trabajo* es el cuarto rubro donde mejor se ubica el Perú, luego de los componentes *estabilidad macroeconómica*, *sofisticación del mercado financiero* y *tamaño del mercado*, donde ocupa las posiciones 20, 40 y 43, respectivamente.

Así, el país se encuentra incluso en mejor posición en materia de *eficiencia del mercado de trabajo*, que en el ranking de competitividad global, donde ocupamos el puesto 61 de 148 países (superados por Chile, Panamá, Costa Rica, México y Brasil, a nivel de Latinoamérica).

Podemos concluir, entonces, que con los niveles de costos laborales *no salariales* y de indemnización por despido injustificado vigentes, no se afecta la competitividad internacional del Perú en materia laboral, que actualmente se ubica en una posición aceptable.

⁴⁵ Instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes y servicios, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación.

⁴⁶ Que toma como referencia los siguientes factores: cooperación en las relaciones de trabajo, flexibilidad para la determinación de las remuneraciones, prácticas de contratación y despido, costos de despido, pagos y productividad, confianza en el manejo profesional, “fuga de talentos” y participación de las mujeres en la fuerza laboral.

En los límites del discurso sobre la informalidad: un estudio de caso sobre la producción y venta de un polo publicitario en Gamarra.

Marcos G. López Aguilar*

*Marcos G. López es licenciado en Antropología por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es militante de Emancipación. Correo de contacto: marcos.lopez@pucp.pe.

Introducción

Es casi un sentido común en el Perú señalar que la informalidad¹ es uno de los grandes problemas de la economía. No le falta sustento a esta preocupación. El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) estima que la economía informal explica el 19% del PBI e implica al 74,9% de los trabajadores² (INEI, 2014, p. 82).

Sin embargo, sin perjuicio de la validez de estos datos, su constatación ha tendido a acompañar un discurso según el cual la informalidad es definida de manera normativa (el cumplimiento o no de determinados requisitos legales) y, por lo tanto, su solución es de orden institucional. Pero esa visión dicotómica se desdibuja cuando se observa la realidad concreta de las relaciones económicas.

Si investigamos aquello que el INEI denomina “las fronteras de lo no observado” encontramos, por ejemplo, empresas legalmente establecidas que contratan a sus

¹ En este artículo, se entiende la informalidad como un fenómeno predominantemente económico. Para el INEI (2014), la economía informal se divide en dos partes: “los establecimientos de las unidades de producción [sector informal] y los empleos de los trabajadores [empleo informal]” (p. 46).

² Es importante señalar que el empleo informal se divide en, por un lado, los trabajadores empleados en el sector informal (58%) y, por otro, los trabajadores empleados de manera informal y que trabajan en el sector formal (16,8%). (INEI, 2014).

empleados de manera informal pero cumplen con pagar impuestos al Estado. Del mismo modo, podemos ver cadenas de producción y circulación donde se intercalan una y otra vez la formalidad y la informalidad, sea en la actividad empresarial o en la relación laboral.

El presente artículo plantea una crítica al discurso dominante sobre la economía informal, que considera lo informal como una realidad separada de la economía formal y cuya particularidad radicaría en el no cumplimiento de determinadas normas. Argumentaré, sin embargo, que lo formal y lo informal se interconectan bajo la lógica del capital, que no es otra que la de la producción y acumulación incesante de valor, una dinámica que prima frente a las consideraciones legales de los procesos económicos implicados.

Expongo aquí los resultados de un estudio de caso realizado en el centro productivo y comercial conocido como “Gamarra”, en la ciudad de Lima. Me enfoqué en el estudio de una mercancía concreta (un polo publicitario) para reconstruir la cadena producción-distribución-consumo, una estrategia metodológica bastante útil para estudiar las relaciones sociales que sostienen la economía.

Se usaron técnicas cualitativas de investigación, como la entrevista a profundidad y la etnografía. Mi participación como trabajador, por unos meses durante el año 2014, me dio también información de una especial riqueza.

En las páginas que siguen presentaré, primero, la discusión existente en la academia en torno a la economía informal. En segundo lugar, explicaré con detalle en qué consiste el discurso dominante sobre la informalidad y qué elementos lo componen. Finalmente, procuraré mostrar los límites de este discurso a partir de lo hallado en el caso analizado.

Metodología

El presente estudio se basa en técnicas cualitativas de investigación. El trabajo de campo fue realizado durante los meses de enero y febrero del año 2014 en Gamarra. Se hicieron entrevistas semi-estructuradas tanto a los dueños de microempresas³ como a los trabajadores que en ellas laboran.

Al tratarse de una población escondida, la selección de los informantes se realizó mediante el proceso conocido como *bola de nieve* donde las primeras entrevistas van llevando a las siguientes, según contactos y recomendaciones. En este caso, los contactos estratégicos iniciales los conocí durante mis visitas de campo previas, que me permitieron establecer relaciones de confianza.

³ Las empresas pueden categorizarse según el número de personas empleadas y sus ventas brutas anuales. Para la presente investigación he utilizado una definición centrada en el número de trabajadores. Según Fernando Villarán e Iván Mifflin, una microempresa está constituida por un número de trabajadores de entre 1 y 10 personas (Villarán & Mifflin, 2009, p. 14).

A lo largo del trabajo de campo se realizaron diez entrevistas en profundidad. La dinámica laboral me obligó a flexibilizar mis técnicas de recojo de información y priorizar las conversaciones libres, que resultaron, con recurrencia, mucho más útiles que las conversaciones pactadas.

Lo más importante, sin embargo, considero que fue la observación etnográfica de los espacios por los cuáles pasa una mercancía durante los procesos de producción, circulación y consumo. Aquello permitió estudiar las relaciones entabladas entre los actores involucrados, en su desenvolvimiento cotidiano. Participar como un trabajador más durante unos meses fue sumamente valioso en este aspecto, pues me permitió analizar la realidad laboral desde mi propia experiencia.

El análisis de la información de campo fue posible mediante la transcripción de las entrevistas y las notas de campo que realicé. Esta información, una vez codificada, me permitió establecer relaciones entre los distintos procesos involucrados en la elaboración de una mercancía.

La mercancía elegida para esta investigación fue un polo confeccionado por una microempresa del rubro textil. Centrarme en esta mercancía particular me permitió analizar todo el proceso de producción previo. Como se expondrá, el polo fue confeccionado por una empresa informal y el cliente final fue una gran empresa formal, representante del sector financiero.

La economía informal en debate

El concepto “economía informal” es bastante difuso. Al no existir un consenso sobre su definición, diversos autores han aportado a su enriquecimiento o han utilizado términos distintos para referirse al mismo objeto de estudio. El concepto surge en la década de los setenta y no fue un tema de análisis únicamente para economistas, sino también para antropólogos, sociólogos y abogados.

El antropólogo norteamericano Keith Hart (1973) fue el primero en utilizar el término “sector informal”. En su estudio sobre el empleo en Ghana, se encontró, por primera vez, con un sector que, excluido del mercado laboral formal, lograba sobrevivir mediante actividades que no implicaban la explotación directa. Hart observó que la migración de personas del campo a la ciudad había generado un contingente de mano de obra excedente en relación a la demanda de trabajo y que esta población encontraba diversas estrategias de supervivencia por fuera del empleo “formal”.

Según la teoría marxiana del salario, el empleador no paga menos de lo que cuestan los medios de vida que le permitan al trabajador seguir reproduciéndose como proletario y vender su fuerza de trabajo: “el nivel mínimo de salario, y el único necesario, es el requerido para mantener al obrero durante el trabajo, y para que él pueda alimentar una familia y no se extinga la raza de los obreros” (Marx, 2001, p. 52). Si se careciera de empleo y, por lo tanto, de acceso a los medios para producir,

no se podría acceder a los medios básicos para subsistir. Por eso, Hart consideraba que si existe algo peor que ser explotado, quizás sea el no serlo⁴.

Pero en el caso de Ghana, Hart encuentra que esta población trabajadora excedente se auto generaba un empleo y no era remunerada por una tercera persona o un jefe. Pertenecía al “sector informal” no tanto por la “ilegalidad” de sus actividades, sino por la dinámica y las características particulares de sus estrategias de supervivencia.

Las personas que no eran directamente explotadas no se morían de hambre sino que construían mecanismos alternativos para obtener dinero y conseguir sus medios de vida. En ello se apoyaban en actividades que aprendieron en sus lugares de nacimiento (Hart, 1973, pp. 61-89).

La principal característica del sector informal sería, para Hart, la necesidad, de la población trabajadora, de crear estrategias de supervivencia ante la poca capacidad de generación de empleo por parte de la economía moderna.

Otro autor a considerar es Hernando De Soto, quien parte de los trabajos de Keith Hart pero se aproxima al fenómeno desde una óptica distinta. De Soto, para el caso peruano, considera que los migrantes, principalmente los que se establecieron en Lima, se autogeneraron un empleo al margen de la ley como respuesta a la cantidad de trámites que debían realizar para que sus actividades económicas fueran legales:

Para vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir, los nuevos habitantes de la ciudad tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo ilegalmente. Pero no a través de una ilegalidad con fines antisociales, como en el caso del narcotráfico, el robo o el secuestro, sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una casa, prestar un servicio o desarrollar una industria (...) [La informalidad] se produce cuando el derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente. (De Soto, 1986, p. 12).

A diferencia de Hart, para Hernando de Soto la migración de las zonas rurales a las zonas urbanas aumentó tanto la demanda como la oferta de trabajadores: empresarios y trabajadores potenciales. No obstante, estos empresarios potenciales que generaron formas de autoempleo, según De Soto, se encontraron con barreras legales —sobre todo trámites— que les impidieron realizar sus actividades económicas de manera legal. La informalidad sería la respuesta a un Estado sobre-reglamentado, poco adaptado a las necesidades económicas del país.

⁴ Bajo las reglas capitalistas de producción, la apropiación de los medios de producción por parte de los propietarios del capital —es decir, la exclusión de los productores directos—, obliga a los trabajadores a ser explotados por un tercero, por la clase capitalista.

Otros autores importantes en el tema son los sociólogos Alejandro Portes y Manuel Castells. A diferencia de Hart, cambian el término de sector informal por el de economía informal. Portes y Castells optan por cambiar de término con el fin de exponer los vínculos que pueden existir entre lo formal y lo informal. Para ambos autores, la economía informal se define a partir de cómo un objeto ha sido producido:

Así, las prendas de vestir, los alimentos que se sirven en un restaurante o los circuitos integrados de las computadoras, todos productos totalmente lícitos, pueden originarse en sistemas productivos regulados por la ley o en entornos en los que se hace caso omiso de las normas oficiales. (Portes & Haller, 2004, p. 11)⁵.

Esta última aproximación es la que utilizaré en el artículo para criticar el discurso sobre la economía informal que predomina en el Perú, el mismo que, como se adelantó, parte de una comprensión dualista de la realidad, una dualidad de base jurídica. En oposición a esta aproximación, argumentaré que antes que dos economías distintas, tenemos una sola economía, donde existen distintas relaciones sociales que pueden o no obedecer a lo especificado por las leyes. La tarea es estudiar esa economía real.

Genealogía de la informalidad en el Perú: el discurso dominante sobre la economía informal en el Perú

Esta es la propuesta de El Otro Sendero. No es un proyecto individual. Todo un discurso de derecha se ha venido articulando durante estos últimos años [...] Las ideas de Hernando de Soto aspiran a llegar más lejos, hasta confundirse con el sentido común. De allí el afán suyo por identificarse con la noción de informalidad y la repetición casi machacona de esta palabra en periódicos y revistas.

Alberto Flores Galindo⁶.

Los estudios sobre la economía informal en el Perú tuvieron su época de auge durante las décadas ochenta y noventa, para luego, prácticamente, desaparecer del debate público.

Producto de la discusión de ambas décadas, se instalaron en el sentido común, como si se tratara de un consenso, dos ideas. La primera, hasta el momento, ha sido poco cuestionada: la solución para eliminar las formas extremas de explotación laboral y alcanzar una modernidad inclusiva, es la formalización de los in-

⁵ Los autores hacen referencia a ideas también expuestas en Portes, A., Castells, M. y Benton, L. A. (Comp.). (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

⁶ Alberto Flores Galindo (1988, pp. 183-184).

formales: empresas y trabajadores. Esta primera idea considera a la informalidad como una anomalía del funcionamiento de la economía en el Perú. Podría ser solucionada mediante medidas institucionales.

La segunda idea está relacionada con la visión neoliberal del migrante del campo en la ciudad, concebido como una figura heroica que puede solucionar la crisis del país. Es identificado con la figura del emprendedor. El nuevo motor de la economía peruana. El primer elemento de este discurso se encuentra en la propuesta del economista Hernando de Soto, principalmente en su libro "El Otro Sendero: La revolución informal" (1986).

De Soto reconoce la existencia de dos sectores: uno formal y otro informal. La característica principal del sector informal es la voluntad de sus actores por querer acceder al sector formal y beneficiarse de la posibilidad de obtener un crédito bancario. Sin embargo, el sector informal no podría acceder a la formalidad porque los costos que suponen la formalización son demasiado elevados e implican una pérdida tiempo importante.

Para demostrar lo planteado, De Soto y sus compañeros del Instituto Libertad y Democracia (ILD) realizaron un interesante experimento:

La única manera de poder averiguar [el tiempo que toma la formalización de una empresa] era simulando la condición que ellos tenían. Fue así que nuestro primer experimento consistió en crear un pequeño taller de confecciones. Instalamos allí, con un abogado administrativo, con instrucciones precisas, por supuesto, a cuatro asistentes, un cronómetro y dos máquinas de coser. Se trataba de medir el tiempo que tomaba registrar formalmente este taller de producción para poder comenzar a operar de acuerdo a la ley. Se hicieron, entonces, las visitas de ventanilla en ventanilla y, trabajando seis horas diarias, nos tomó doscientos ochenta y nueve días tramitar la apertura de este taller de confecciones; todo lo cual significó diez coimas solicitadas y dos que nos vimos obligados a pagar. (De Soto, 1987, pp. 26 - 27).

A partir de analizar el proceso de formalización de una empresa, Hernando de Soto y los miembros de ILD, llegaron a la conclusión de que son las trabas burocráticas impuestas por el Estado las que impiden que los informales se formalicen. El problema de la informalidad en el país se debería a los excesivos costos que uno tiene que enfrentar para entrar en la formalidad. Además, el tiempo que requiere la formalización implica pérdidas para el empresario, que tiene que dejar de atender su negocio por tener sus papeles en regla.

La solución para Hernando de Soto se vincula con la siguiente propuesta económica: el sector informal⁷ solo podrá ser formal si se reducen los costos de la formalización, mediante la reducción de los trámites burocráticos requeridos para inscribir legalmente una empresa. Esto tendría como consecuencia que las institucio-

⁷ El lector debe recordar que sector informal hace referencia, aquí, a las unidades de producción.

nes estatales, específicamente la SUNAT, intervengan menos en el mercado, o intervengan en favor de los potenciales empresarios o emprendedores.

Esta idea, recientemente, ha sido repetida por Enrique Ghersi en una entrevista realizada por la Universidad Francisco Marroquín (UFM)⁸. En ella señala que para solucionar el problema de la informalidad en el Perú, hay que “informalizar” a los formales, reduciendo los costos de la legalidad.

Aquello significa, primero, eliminar las licencias previas y permitir que el ingreso al mercado sea libre; segundo, reducir los impuestos que los empresarios deben pagar; y tercero, permitir la salida del mercado.

En una orilla académica distinta, tenemos la posición del sociólogo Francisco Durand, expuesta, principalmente, en su libro “El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva” (2007). Durand reconoce tres estructuras económicas distintas (formal, informal y delictiva), entre las cuales existen relaciones.

Desde su punto de vista, la estructura económica formal es pequeña y está conformada por empresas grandes y pequeñas registradas legalmente y que pagan impuestos. Sin embargo, señala que la gran mayoría de empresas se encuentra en la estructura económica informal, dirigida por una burguesía informal.

El problema, según Durand, es que los que más pierden en una economía de estas características son los trabajadores, utilizados por la burguesía informal para evitar la formalización. No obstante, si se redujeran los costos de la formalización podríamos tener una fuerte burguesía formal que beneficie a los trabajadores y permita al país alcanzar una modernidad inclusiva⁹. Se constituiría, así, un bloque desde el cuál hacer frente a la economía delictiva, hasta eliminarla.

Uno de los problemas con el análisis realizado por Durand es que a pesar de reconocer las vinculaciones entre estas tres economías, persiste en pensarlas como distintas. Ambos autores, tanto De Soto como Durand, parten de una definición meramente jurídica para establecer quiénes pertenecen a un sector o al otro.

Según ellos, la economía formal está conformada por aquellas empresas inscritas legalmente y cuyos trabajadores se encuentran en planilla. Los informales serían aquellas empresas que no cumplen con ambas características.

Para Durand (2007), “el mayor valor es la legalidad o, si se quiere, la formalidad. Esa es la única vía segura a la modernidad” (p. 120). La economía informal es ana-

⁸ Entrevista realizada a Enrique Ghersi por la Universidad Francisco Marroquín el 31 de mayo del 2013. Fecha de consulta: 20 julio del 2014. <http://www.youtube.com/watch?v=CPoEe6NbVQY>

⁹ Para Durand, la modernidad es definida como “un proceso de cambio positivo entendido como predominio de lo formal en condiciones de mayor bienestar social y estabilidad política” (Durand, 2007, p. 39).

lizada como una estructura distinta a la formal, que debe desaparecer —al igual que la economía delictiva¹⁰— porque:

el Perú ha llegado a otro estadio del subdesarrollo, uno donde la sociedad vive en un clima de violencia, pobreza y desorden, uno que opera con una cultura de transgresión que se extiende como una mancha de aceite y penetra el tejido social. (Durand, 2007, p. 124).

Para el autor, no solo se trata de comprender el funcionamiento de estas tres economías sino de justamente acceder a la modernidad eliminando a las economías informal y delictiva:

Ese otro Perú debe verse y entenderse en toda su complejidad, tanto las partes como sus interrelaciones, para corregir, según los casos, gradual o de golpe, sus muchas deformidades, para así generar esperanzas viables y democráticas de desarrollo. ¿Tenemos otra alternativa? (Durand, 2007, p. 124).

Si nuestro análisis parte de una definición de lo formal y de lo informal sostenida en una mirada normativa, pues no encontraremos otra solución. No obstante, quizás encontremos una alternativa distinta si superamos la dicotomía formal e informal que ha establecido el discurso dominante sobre la economía en el Perú.

¿Qué ideas componen este discurso sobre la economía informal? Está compuesto por varias ideas. La idea que lo articula se encuentra en el elemento que permite —tanto a De Soto como a Durand— definir qué es lo formal y qué lo informal: el elemento jurídico. Para ambos autores, la economía informal está conformada por un conjunto de actividades realizadas fuera de lo permitido por la ley.

Una segunda idea es que la causa generadora de la economía informal radica en el marco jurídico. Éste impide o dificulta el desarrollo empresarial de los migrantes, cuyas actividades económicas —al estar fuera de la ley— son consideradas informales. Los migrantes (o quien ocupe este lugar, como los “emprendedores”) quieren ser empresarios y el Estado se los impide.

Finalmente, se plantea que la forma de enfrentar a la economía informal, y las consecuencias que ésta trae consigo, es abaratando los costos de la formalidad: menos trámites (y trámites menos caros), menos tributos y mayor flexibilidad laboral (trabajadores menos costosos).

Así, cuando alguien se refiere a la informalidad en el Perú, desde este discurso, tenderá a señalar que los informales deberían pasar a formar parte de la economía formal y que la culpa de que aquello no suceda es del Estado.

¹⁰ Durand considera que la economía delictiva está conformada por “negocios delictivos [que] violan la ley y, a diferencia del sector informal —que no hace daño a la propiedad ni a la persona, aunque la transgrede en ciertos aspectos—, atentan abiertamente contra el Estado y la sociedad pues solo pueden operar sobre la base de la violencia y la corrupción” (Durand, 2007, p. 90). Para el autor, un ejemplo de esta economía delictiva es el narcotráfico.

La diferencia entre De Soto y Durand es que el primero busca reducir el Estado, o que éste intervenga en favor de los empresarios, y el segundo, que es el Estado quien debe imponer la ley e implementar medidas adecuadas que permitan la formalización de los informales.

Lo problemático de la postura de ambos autores es que de ellas se puede desprender la conclusión de que las empresas que quieren formalizarse regularán de forma inmediata la situación de sus trabajadores, que al formalizarse la empresa, los trabajadores también lo harán. ¿Pero las empresas formales también han formalizado la situación de sus trabajadores?

Este discurso pretende hacer más atractiva la economía formal para los agentes económicos, por ejemplo, difundiendo la idea de que con la formalización podrán acceder al crédito. El problema es que quizás la formalización no desaparezca las características negativas con los cuáles es asociada la informalidad: baja productividad y bajo salario. Por ejemplo, no bastaría con que un trabajador esté en planilla si solo va a recibir un sueldo mínimo¹¹.

Para confrontar este discurso con la realidad, primero es necesario analizar cuándo es que la economía informal comenzó a predominar en el país y, luego, analizar un caso específico, en esta ocasión: el "Emporio textil de Gamarra", un lugar donde parece predominar la informalidad.

¿En qué momento nos volvimos informales?

Un estado en crisis, sin capacidad para responder a la presión de necesidades de las masas, casi sin interlocutor, con un serio vacío de poder y débil legitimidad; que enfrenta a un pueblo que cuestiona y desarrolla creativamente múltiples estrategias de supervivencia y acomodo, contestando y rebasando el orden establecido, la norma, lo legal, lo oficial, lo formal.

José Matos Mar¹²

Hacia mediados del siglo XX, el Perú atravesó por dos fenómenos que estaban interconectados: la explosión demográfica y la migración del campo a la ciudad.

La población del país se duplicó en treinta años: siendo de seis y medio millones en 1940, llegó a nueve millones novecientos mil en el censo de 1961 y hasta trece millones y medio en el censo de 1972. Esta población demandaba crecientes servicios de salud, vivienda y educación. (Contreras & Cueto, 2007, p. 302).

¹¹ El sueldo de los trabajadores con quienes conversé, se encontraba por encima del sueldo mínimo y a ellos no parecía importarles no estar contratados formalmente.

¹² Matos (1984, p. 19).

Durante esos años, los grandes centros urbanos situados en las capitales de las distintas regiones —y especialmente Lima— fueron los lugares donde los migrantes esperaban conseguir una mejor educación, acceso a servicios de salud y oportunidades laborales que les generen un ingreso económico comparativamente mayor, o complementario, a las actividades agrícolas.

No solo la búsqueda por mejores servicios de salud, educación y vivienda serían las causas de la migración interna que atravesaría el país durante aquella época. La explosión demográfica había generado que en la sierra se rompa la relación hombre-suelo; es decir, la tierra disponible ya no era suficiente para sostener a los habitantes que iban naciendo (Manrique, 2004, p. 54).

Es importante recordar que la década de los cincuenta estuvo marcada por un proceso de industrialización dependiente del capital extranjero. Junto a este proceso, la conectividad entre el campo y la ciudad mejoró. La construcción de carreteras y la difusión de la radio y de los periódicos, permitieron la transmisión de ideas de progreso en todo el territorio, ideas que fueron un factor de desestabilización del latifundismo. Y el “progreso” estaba en la ciudad.

Lima sobrepasó el millón de habitantes en 1950 y alcanzó los dos millones doce años después; la costa ya reunía el 30 por ciento de la población, de acuerdo al censo de 1961. (Contreras & Cueto, 2007, p. 302).

La migración se dio desde la zona rural hacia las grandes ciudades. Miles de migrantes llegaron a las grandes ciudades, sobre todo Lima, la capital, para transformarlas.

Los migrantes recurrieron a estrategias que les permitieron tener éxito en la gran ciudad y materializar sus expectativas de futuro. En Lima se pudo observar la formación de barriadas, luego denominados pueblos jóvenes.

Para Diciembre de ese año [1956], el censo¹³ ubica 56 agrupaciones barriales que sumaban en su conjunto 108 988 habitantes distribuidos en 21 003 familias. (Sandoval, 2000, p. 280).

Estas agrupaciones barriales eran producto de “tomas de tierra” o “invasiones” que realizaban los migrantes. La estrategia consistía en tomar un territorio y vivir en precarias viviendas que eran la única manera de certificar que el territorio les pertenecía. Aquí se comienza a ver el crecimiento desordenado de la ciudad de Lima, mediante estrategias de supervivencia utilizadas por los migrantes que, poco a poco, pasarían a ser reconocidas por el Estado, como en el caso del actual distrito de “Villa El Salvador”¹⁴.

¹³ Censo elaborado por los estudiantes de etnología de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos que formaban parte del Proyecto de Estudios de Barriadas bajo la dirección de José Matos Mar.

¹⁴ Villa el Salvador es un distrito de Lima reconocido por el Estado en 1983. El distrito nace a partir de la toma de terrenos realizada por pobladores provenientes de distintos puntos del país, en la

Según Matos Mar, estábamos ante un desborde de la institucionalidad estatal. El Estado resultó incapaz de responder ante el crecimiento poblacional que experimentó Lima en 1980 y que terminaría por transformar la ciudad.

El desborde en marcha altera la sociedad, la cultura y la política del país creando incesante y sutilmente nuevas pautas de conducta, valores, actitudes, normas, creencias y estilos de vida, que se traducen en múltiples y variadas formas de organización social, económica y educativa, lo cual significa uno de los mayores cambios de toda nuestra historia. (Matos, 1984, p. 17).

Así como las barriadas pasaron a albergar a los nuevos sectores populares, los migrantes también crearon nuevos centros de comercio donde proveerse de productos cuyo costo era más bajo que en los mercados existentes, pues, por ejemplo, no pagaban impuestos ni alquiler de local. Esto colocaba a los establecimientos al margen de lo establecido por la ley, es decir, los ubicaba en la informalidad.

La historia de un emporio informal: “El Emporio Textil de Gamarra”

Los inicios de Gamarra

Tal como se señaló anteriormente, desde la década de 1940 aumentó la migración interna en el país. Esta generación de migrantes en Lima fue la que dio origen a

grandes bazares callejeros que distribuyen mercaderías y productos en Polvos Azules y Amazonas, Emancipación-Abancay, la Avenida Grau, el Mercado Central, el Jirón Gamarra, la Avenida Aviación, Tacora, la Diagonal de Miraflores; los mercados y paraditas de Ciudad de Dios y Comas, La Parada, Caquetá y otros muchos desparramados por doquier. (Matos, 1984, p. 80).

De todos los grandes bazares callejeros, nos interesan –principalmente– el Jirón Gamarra y “La Parada”. Pongamos la atención en el Jirón Mariscal Agustín Gamarra, también conocido como “Gamarra”.

El crecimiento de los sectores populares en la ciudad implicaba también la creación de una demanda interna que debía ser satisfecha. A diferencia del ex mercado mayorista conocido como “La Parada”, que proveía de verduras, frutas y bienes de pan llevar, Gamarra abastecía de ropa de bajo costo.

Carlos Ponce señala que muchos comerciantes de “La Parada” comenzaron a incursionar en el negocio textil “motivados por las necesidades de vestido de los trabajadores del mercado [La Parada] y sus familias.” (Ponce, 1994, p. 85).

Las diferencias entre el estilo de vida del campo y de la ciudad eran un acicate de esta demanda por prendas de vestir. Junto a ello, Ponce (1994) añade que “los provincianos iban a La Parada porque preferían ser atendidos por los suyos. Tam-

bién los no migrantes de pocos recursos iba[n] a comprar su ropa y sus zapatos ahí.” (p. 86).

Esta demanda generada por los nuevos actores sociales que ocuparon Lima, abrió una oportunidad de negocio aprovechada por algunos comerciantes de “La Parada”, que contaban con capital suficiente para invertir en el rubro textil. Este es uno de los factores que permitieron el desarrollo de Gamarra, el emporio comercial más grande y conocido del Perú. Pero no fue el único.

Un segundo factor se encuentra en la descomposición, entre las décadas de 1970 y 1980, de las grandes fábricas dedicadas a la producción textil, como consecuencia de la apertura económica. Aquello trajo consigo el despido de trabajadores con experiencia en este rubro¹⁵. Varios de ellos, con el dinero que recibieron como compensación, decidieron comprar maquinaria textil o fueron compensados directamente con estos activos. (Gonzales, 2001; Arbaiza Fermini, 2008).

Se trataba de trabajadores con amplios conocimientos sobre el mercado textil y con saberes adquiridos en los años en que habían trabajado en las fábricas que cerraban. Tras ser despedidos, continuaron en el mismo rubro, pero formaron sus propias empresas.

Por su parte, las personas que vivían en el distrito de La Victoria se adaptaron al desarrollo en ciernes de la industria textil y pronto comenzaron a formar también pequeños talleres en sus hogares, dedicados a la producción de ropa.

Todo ello coincidió con un cambio en el patrón de consumo de prendas de vestir, que liquidó a los almacenes enfocados en producir grandes cantidades de lo mismo. Comenzó a primar en el consumidor una búsqueda por productos más “a la moda” (Gonzales, 2001; Arbaiza Fermini, 2008). El surgimiento de esta demanda de productos distintos facilitó la formación de pequeños talleres que comenzaron a comercializar ropa confeccionada por ellos mismos.

Estos pequeños talleres no estaban registrados por el Estado y a menudo copiaban sus diseños de otras marcas. Al evadir impuestos, pagar menos salario a los trabajadores y debido a la aglomeración de actividades vinculadas al proceso de confección, el costo de producción era bastante bajo y permitía a los dueños competir con bazares formales que ofrecían el mismo modelo de prenda de vestir.

En paralelo, habría que añadir que surgieron nuevos materiales que permitieron el abaratamiento de los costos de producción y que también se abrió un mercado importante de producción de uniformes escolares¹⁶, que dinamizó la producción textil en la zona y representó una oportunidad para los talleres de confección (Gonzales, 2001).

¹⁵ Las causas de estos despidos se debieron a la disminución de la producción textil y, según Carlos Ponce, al cierre de muchas empresas textiles antiguas que fueron incapaces de mantener su escala de producción (Ponce, 1994, pp. 90-91).

¹⁶ Cabe recordar que durante la década de los años setenta hubo un uniforme escolar único que incentivó una producción masiva, pero no diversificada.

Hacia fines de los años ochenta, Gamarra era un centro de producción textil que conglomeraba no solo talleres de confección sino también todos los materiales necesarios para emprender un negocio textil. No era difícil conseguir hilos, telas, máquinas de coser, remalladoras o repuestos, pues todo estaba al alcance de la mano. Esta concentración de productos facilitó el desarrollo de pequeñas empresas que no tenían que recorrer más que unas cuantas cuadras para conseguir los materiales que necesitaban.

Las pequeñas empresas que surgen en Gamarra son una respuesta a la falta de oportunidades que existían en la ciudad. Los migrantes llegaron en busca de servicios negados en las zonas rurales. Trataban de forjar un futuro para ellos y para sus hijos. La pequeña empresa resultó útil en tanto permitía satisfacer la demanda que tenían estas migrantes. Además, las personas que recién llegaban a la capital buscaban conseguir un trabajo sin importar el rubro y –muchos de ellos– vieron en los talleres de Gamarra una alternativa de empleo. Gamarra era también una respuesta ante la falta de trabajo.

Al igual que en el caso de Ghana, estudiado por Keith Hart (1973), los migrantes en Lima no eran una población pasiva que esperaba a que se desocupe un puesto de trabajo. Por el contrario, la mayoría de migrantes que llegaron a Lima trabajaron en tareas diversas, que habían realizado en sus lugares de origen: limpiaron casas, cocinaron en restaurantes y aprendieron nuevos oficios.

Muchas de las personas con las que pude conversar en Gamarra habían llegado a Lima y, antes de trabajar en el sector textil, se habían desempeñado en rubros muy distintos. En algunos casos aprovecharon sus redes de parentesco para conseguir un trabajo. Era usual buscar a un tío o a un “paisano”, que pueda dar un empleo o ayudar a aprender el negocio, paso previo a comenzar con la empresa propia.

Estudios realizados sobre la migración y su relación con Gamarra

Las migraciones del campo a la ciudad, que tuvieron lugar en la década de 1980, abrieron una serie de preguntas en la academia. Se trataba de un fenómeno nunca antes visto y que había generado cambios no solo sociales y económicos, sino también de orden cultural. Pronto los migrantes pasaron a ser el objeto de estudio preferido de las ciencias sociales, económicas y legales.

Hubo dos entradas predominantes en el análisis del fenómeno migratorio. La primera se concentró en los procesos culturales asociados a las migraciones. Se plantearon preguntas relacionadas a la reproducción de “lo andino” en la ciudad¹⁷, a la

¹⁷ Un ejemplo es el libro de Norma Adams y Néstor Valdivia, “Los otros empresarios: ética de migrantes y formación de empresas en Lima” (1991), que se centra en el análisis de las empresas que formaron los migrantes y en cómo preservan una ética andina; es decir, trabajar duro y esforzarse. Además, analiza el funcionamiento de una empresa de migrantes y su éxito a partir de la contratación de familiares. En esa misma línea se ubican los clásicos libros de Jürgen Golte “Los caballos de Troya de los invasores: estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima” (1987) y

existencia de procesos de aculturación, mestizaje o trasgresión cultural y a la organización de los migrantes en el contexto urbano, entre otros puntos. La Antropología jugó un papel fundamental en estos debates.

Otra entrada fue la económica, especialmente en su vertiente neoliberal, que contaba con la participación tanto de economistas como de abogados. Su más conocido representante fue Hernando de Soto, cuyos planteamientos ya hubo ocasión de reseñar. Desde esta mirada, los migrantes eran como sujetos revolucionarios de un nuevo orden, los emprendedores del desarrollo capitalista del Perú. Esta segunda entrada se ha posicionado por encima de otras posiciones más críticas y los estudios realizados sobre Gamarra son una muestra de ello.

Julia Gonzáles, por ejemplo, en su libro “Redes de la informalidad en Gamarra (2001)” se basa en los textos de Hernando de Soto y llega a la conclusión de que la informalidad solo puede solucionarse mediante la formalización de las empresas y que la SUNAT solo entorpece su adecuado desarrollo. Su alusión a “redes” se concentra en los mecanismos que utilizan los informales para acceder a créditos y trabajo.

Otro estudio es el de Jimena Barrenechea, cuya tesis de maestría en Antropología se titula “Percepción sobre el trabajo extradoméstico de mujeres empresarias de Gamarra” (2011). Ella se enfoca en el tema de género y en la figura de la mujer empresaria.

La gran mayoría de trabajos que he revisado se centran en la figura del empresario, visto como emprendedor. No toman en cuenta a los trabajadores. Es quizá por esta razón que las soluciones que se han sugerido contra la informalidad se centran solo en la perspectiva empresarial (facilidades para la generación de capital, oportunidades de negocio, etc.).

Un trabajo distinto es el editado por Moisés K. Rojas “Gamarra invisible: el principal emporio del país desde la perspectiva de sus trabajadores” (2014). A diferencia de otros trabajos de investigación, los artículos que componen este libro se centran en la experiencia de trabajo en Gamarra. El libro está compuesto por investigaciones cuyo objeto de estudio son los trabajadores. Los textos nos permiten comprender las distintas formas de empleo que existen en el emporio textil.

No se trata solo de compradores y vendedores, Gamarra también está compuesto por ambulantes, jaladores, destajeros, etc. El esfuerzo realizado por los investigadores que han escrito en este libro es valioso porque se enfocan en los trabajadores de Gamarra con el objetivo de que estos sean tomados en cuenta cuando se busque desarrollar políticas laborales concretas.

“Cultura, racionalidad y migración andina” (2001). Tal como señalan los títulos de los libros, hay una preocupación por establecer la continuidad de lo que se denominó “andino” en la ciudad desde la ética de los migrantes hasta sus formas de apropiarse de la ciudad.

Hacia la superación de lo formal y lo informal: el proceso de producción de una prenda de vestir

El “Emporio comercial de Gamarra” es un espacio construido a partir de distintas interacciones sociales entre actores diversos. Existen varias formas de acceder a Gamarra, pero la más conocida es el cruce del Jirón Gamarra con la Av. México.

Gamarra ha crecido en los últimos años y, poco a poco, ha ido devorando cada vez más cuadras. El número de tiendas se ha elevado. Prueba de ello es que han comenzado a construirse edificios que puedan albergar más puestos. Es fuerte la demanda por adquirir un espacio. Aquello ha traído consigo un incremento importante en el precio del alquiler de un local.

Cuando lo entrevisté, Armando¹⁸ me comentó que pagaba 500 soles mensuales por su taller y que el suyo era uno de los más baratos. Antes, afirma, uno podía encontrar locales a 300 soles. La alta demanda de espacios continúa incrementando el precio del alquiler.

La diversidad de productos que se ofrecen en Gamarra es totalmente variada. Uno puede encontrar desde ropa hasta comida. Para fines de esta investigación, he decidido centrarme en la confección de una prenda de vestir —un polo publicitario producido por la empresa de confecciones “Manuelito”¹⁹— y en la ruta que sigue esta mercancía desde su producción hasta que llega al consumidor final.

“Manuelito” produce todo tipo de prendas de vestir, pero, como me indicó Jorge²⁰, el dueño, su empresa no produce “moda”²¹. Su principal mercado se encuentra en abastecer a otras empresas: su negocio son los polos publicitarios, prendas que otras empresas solicitan para fines diversos, con diseños hechos de acuerdo a esa demanda.

Cuando comencé a trabajar en la empresa “Manuelito”, a fin de comprender el proceso de producción de la prenda de vestir, justo Jorge había recibido un pedido: realizar 5 mil polos publicitarios con el estampado del banco Scotiabank.

Me contó que él no recibía el pedido a través de un empleado directamente vinculado a esta entidad financiera. La empresa de Jorge había sido contactada por otra,

¹⁸ Armando (27 años) se considera a sí mismo como un pequeño empresario de Gamarra. Entrevista realizada el día 9 de Marzo del 2014.

¹⁹ Este no es el nombre verdadero de la empresa, pero el dueño me pidió que cambie el nombre cuando redacte el artículo.

²⁰ Jorge (40 años) es dueño de la microempresa de confecciones “Manuelito”, compuesta por 5 trabajadores (2 vendedoras y 3 costureros). Él y su esposa también trabajan en la tienda. Jorge se dedica a cortar la tela y participa en el proceso de confección del polo mientras que su esposa también trabaja como vendedora.

²¹ Al utilizar el término “moda”, se refería a que otras tiendas se dedican a ofrecer únicamente productos para dama o varón y producen la novedad, lo más reciente.

una empresa publicitaria, sobre la cual no quiso hablar demasiado. Solo me comentó que ésta no se encontraba en Gamarra.

Ese sería el primer actor de la cadena. Un representante de Scotiabank se acercó a una empresa publicitaria con el objetivo de mandar a confeccionar 5 mil polos que cuenten con el logo estampado del banco. La empresa publicitaria contactó, luego, a la microempresa “Manuelito”, para que produzca estas prendas.

Según me comentó Jorge, la empresa publicitaria era formal, pues debía entregarle una factura. Al emitir factura, ambas empresas, “Manuelito” y la que contactó con Scotiabank, se encuentran registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT).

Según Jorge, la empresa publicitaria lo único que hace es realizar contactos con otras empresas. De esa intermediación proviene su ganancia. En este caso, la empresa publicitaria hace las veces de intermediario entre la “Manuelito” y una gran empresa, Scotiabank. Es Jorge, junto a sus trabajadores, quienes se encargan de confeccionar los 5 mil polos publicitarios solicitados por el banco.

Concentrémonos ahora en la producción. El proceso de confección es bastante sencillo. Participar como trabajador me permitió observar los distintos actores involucrados. Una vez recibido el pedido, Jorge es quien se encarga de comprar la tela que se utilizará. Le compra a uno de sus tres “caseros” (vendedores de confianza).

Para este pedido, me pidió que lo acompañe a comprar. Mientras caminábamos, me iba contando que había tenido una serie de problemas para encontrar proveedores adecuados. Cuando uno comienza un negocio en Gamarra, es usual ser engañado por los vendedores. Jorge casi pierde un cliente en una oportunidad, pues la tela que compró no era de la calidad que le habían ofrecido y los polos se achicaron y destiñeron. Afortunadamente, consiguió mantener al cliente y ahora no duda al momento de pagar un poco más de dinero si la calidad de la tela es la adecuada.

Antes de pedir las dos bolsas de tela roja que necesita, le recuerda al vendedor que por favor también le envíe también la factura. Un tercer actor se involucra en la producción: la empresa encargada de proveer de tela a “Manuelito”. El hecho de que Jorge le pida una factura indica que la venta fue registrada por la SUNAT y se pagaron al Estado los impuestos correspondientes. Se trata de una empresa formal, si partimos de la definición propia del discurso sobre la informalidad que predomina en el país.

Pero el trabajador que atendió a Jorge al comprar la tela y que le envió, luego, el comprobante de pago, Alexander²², era un trabajador informal. Tuve la oportunidad de volver a la tienda tiempo después para conversar con él.

²² Alexander (23 años) es trabajador informal de Gamarra. Entrevista realizada el 3 de febrero del 2014.

Alexander comenzó a trabajar en Gamarra a los dieciséis años. Al inicio se desempeñó como vendedor de telas en dos tiendas distintas:

Vi un anuncio que buscaba [un] ayudante de vendedor y como yo conocía a la dueña, ella me metió a trabajar, porque también somos vecinos [...] La señora tenía dos tiendas y éramos 5 vendedores de tela. Tuve que aprender a medir tela. Yo era el único chiquillo. Ellos [los otros vendedores] tenían sus 24 o 25 años. Comencé ganando 160 soles semanal y después de 3 meses me aumentaron a 180 semanal.

Recibía un sueldo inferior al sueldo mínimo, pero no trabajaba para una empresa informal, sino que se trataba de una empresa “formal”, que emitía factura y estaba registrada ante la SUNAT. Uno podría pensar que esto se debía a la relación de vecinos que podía existir entre la dueña de la tienda y Alexander, pero la situación de otros trabajadores, como me comentó, era la misma.

Cuando le pregunté por qué creía que la señora no registraba a sus empleados legalmente, no los ponía en planilla, me contestó lo siguiente:

Yo creo que a la señora no le conviene que sus trabajadores estén tanto tiempo y no les dejaba que cumplan el año y los despedía. Tú sabes, para no pagar seguro. A menos que sea empeñoso y trabajador y lo ponen en planilla. Cuando yo entré había un chico que tenía 3 años trabajando y él sí estaba asegurado. Ganaba 200 o 220 semanal y estaba en planilla.

El empleo en Gamarra se sostiene en base a relaciones de confianza y es muy difícil encontrar empleados que hayan firmado algún tipo de contrato laboral. La situación de Alexander debe ser la predominante entre los trabajadores. La empresa de Jorge, “Manuelito”, no eran la excepción.

Jorge se encarga de cortar las telas con los moldes que ha diseñado, enumerar las prendas y separar las partes que conforman el polo, es decir, el cuello, la espalda, el pecho y las mangas. Una vez que ha realizado este proceso, se dirige al segundo espacio que alquila, donde se encuentran sus costureros: Manuel (35 años) y Alberto (61 años). Ahí les deja el trabajo del día.

Manuel tiene 10 años trabajando en Gamarra. Es hermano de Víctor y, como sabemos, es costurero en “Manuelito”. Su compañero de trabajo, Alberto –según él mismo señala– había llegado a esta empresa por un aviso público y solo estaba de manera temporal, hasta que consiga otro empleo. Ellos se encargaban de confeccionar la mayoría de prendas y durante el tiempo que estuve colaborando, nunca faltaron.

Alberto gana 250 soles por semana de trabajo. Manuel gana 300 por semana. Su pago es un poco mayor por ser hermano de Víctor, el dueño. Ninguno de ellos se encuentra en planilla ni inscrito formalmente. Pero, a pesar de ello, la jornada de trabajo era de 8 horas, de lunes a viernes. Los costureros entraban a las 10:00 a.m. y salían a las 7:00 p.m. En ese periodo de tiempo, tenían una hora para almorzar: de 1:00 p.m. a 2:00 p.m. Los sábados trabajaban de 10:00 a.m. a 2:00 p.m.

Antes de que Manuel y Alberto puedan coser y remallar por completo los polos, estos deben estar correctamente estampados con el logo de Scotiabank. Del estampado se encarga Mariano. Su taller se encuentra ubicado en la Av. México, cerca al Jr. Gamarra. Él, según el discurso sobre la economía informal, es un empresario informal, pues su empresa no está registrada por el Estado y el establecimiento mismo en que se encuentra, es ilegal. Ha alquilado durante años el techo de una casa, por el que no paga mucho dinero. En su empresa trabajan 6 personas, que reciben un sueldo mínimo y ningún tipo de beneficio laboral, sin contar a los ayudantes cuyo pago asciende a 180 soles semanales.

El proceso de estampado le demora generalmente un día. Sin embargo, esta vez tardó un poco más. “Le han cortado la luz”, me comentó Jorge, cuando le pregunté por la demora de los polos estampados. Ingenuamente, pensé que seguro no había pagado a tiempo el servicio. Sin embargo, Jorge me comentó que Mariano robaba luz y esta vez lo habían descubierto. Había tenido que salir del local y alquilar otro, por lo que los polos se retrasarían un día más. La empresa de Mariano es la única completamente informal en esta cadena.

Una vez realizados los estampados, Manuel y Alberto se encargaron de terminar de coser y remallar los polos. Conforme iban terminando la confección, yo tenía la tarea de bajarlos a la tienda donde la vendedora cortaba las hilachas de los polos, ponía la talla y los embolsaba para que puedan ser recogidos por algún representante de la empresa publicitaria que subcontrató a la microempresa de Jorge. La vendedora también se encargó de realizar la factura emitida por la empresa “Manuelito” a la empresa publicitaria, su cliente.

Como el lector habrá podido observar, la microempresa de Jorge también es formal y, en teoría, es supervisada por el Estado a través de la SUNAT. Jorge me comentó un poco sobre la necesidad de formalizar su empresa, pues al igual que otros dueños de talleres en Gamarra, sus primeras ventas las realizó de manera informal:

Al principio no estás en la SUNAT, no pagas ni un impuesto, ni nada. Antes, no había tanto control. Ahora, tienes que dar boletas a cada rato. Yo antes podía trabajar sin licencia municipal [...] Tres a cuatro años estuvimos de informales. Debido al movimiento de dinero, se requería factura, cuenta en el banco, un contador. Si no tienes cuenta no te pueden pagar. Uno se formaliza por el movimiento de dinero, para generar confianza.

Al igual que muchos otros empresarios de Gamarra, Jorge inició con un taller informal y al recibir más pedidos requería de un mayor capital para poder aumentar su producción y contratar más personal. Además, las empresas con las cuáles trabajaba le exigían tener una cuenta en el banco y contar con factura para poder pagarle el pedido.

Estas fueron las causas que lo obligaron a formalizarse. Ahora, dice, ha mejorado mucho y el proceso se ha agilizado. Ya no es difícil formalizarse. Para Jorge, la

formalización consiste en tener libros contables, pagar impuestos a la SUNAT, “sacar la licencia y estar al día en todo”.

La empresa “Manuelito”, encargada de la confección de polos publicitarios, se encuentra formalmente establecida y sus actividades económicas son legales porque paga impuestos al Estado a través de la SUNAT. Pero el lector habrá podido observar que la formalización de una empresa no garantiza un empleo formal.

Recordemos que, según el INEI, el empleo informal en el sector formal equivale al 16,8% (INEI, 2014: p. 82). De todos los trabajadores que laboraban en la empresa “Manuelito”, solo uno estaba en planilla, y ese es Jorge. Cuando le pregunté si alguna institución estatal lo obligaba a registrar a sus trabajadores, me contestó lo siguiente:

Ahora están exigiendo tener gente en planilla pero más trabajamos por destajo²³. El problema es que acá el negocio no es tan constante. Tengo 4 costureros, pero somos prácticamente 6.

En base a mis observaciones de campo, puedo señalar que el negocio es bastante inestable en Gamarra. Durante una semana, Jorge puede recibir un encargo de, por ejemplo, 10 mil polos publicitarios de distintas tallas y sus 4 trabajadores no podrían concretar esta labor en el tiempo establecido y en el horario en el que trabajan:

Imagínate que te mandan a hacer 10 mil polos – dice Jorge –, uno contrata un destajero y después él se va. Si yo contratara más personas tendría que despedirlos.

Jorge me comenta que no podría inscribir 6 trabajadores en planilla, porque, usualmente, trabaja con 3 o 4 costureros que le permiten completar los pedidos que recibe. Solo contrata destajeros cuando la cantidad de polos a confeccionar lo sobrepasa.

Según señala, esto sucede con frecuencia, pero solo por temporadas cortas. Bajo la lógica de Jorge, la formalización implica un aumento en los costos de producción y una reducción de la productividad de la empresa. Desde su perspectiva, no tiene por qué registrar más trabajadores de los necesarios. Su necesidad de contar con trabajadores está en relación con la demanda de polos que le mandan a confeccionar.

La empresa que dirige Jorge es formal y eso le permite aumentar su competitividad en el mercado. Pero al mismo tiempo, debe mantener condiciones informales

²³ El trabajo por destajo se diferencia de otras formas de empleo, por el salario que reciben los trabajadores. Un destajero cobra por prenda confeccionada, mientras que un jornalero cobra por día de trabajo. Esto tiene consecuencias a nivel de la productividad de cada trabajador. El destajero avanza rápido en la confección de polos, pues su ganancia depende de la cantidad de polos que pueda confeccionar. Los que reciben un pago semanal o diario, no sienten esa presión y sus trabajos suelen ser considerados como de mayor calidad.

de empleo, porque de no hacerlo reduciría esa misma competitividad ganada, ya que su productividad tendería a disminuir.

¿Acaso podríamos decir que los polos publicitarios fueron producidos formalmente? Si partimos de las ideas que componen el discurso dominante sobre la economía informal en el Perú tendríamos que aceptar que la producción del polo fue formal. Debido a que las actividades económicas fueron registradas por el Estado a través de los comprobantes de pago y porque las unidades de producción y circulación se encontraban registradas legalmente.

Sin embargo, un análisis detallado del proceso de producción de la mercancía, demuestra que el objeto es producido por mano de obra contratada de manera informal, estampada en un taller informal donde incluso se robaba luz, pero distribuida, luego, de manera formal a los clientes del banco Scotiabank, una gran empresa.

¿Entonces la producción fue informal? No se trata solo de dar cuenta de que la economía formal no garantiza un proceso de producción formal ni condiciones laborales formales. Lo que es preciso notar es que la división entre lo que es formal y lo que es informal, va desapareciendo en el proceso mismo de producción, circulación y consumo. No existen, pues, dos economías distintas, sino una sola, que funciona bajo una lógica central: la acumulación de capital, la generación de ganancia.

Conclusiones

El caso estudiado me ha permitido constatar que el discurso dominante sobre la informalidad, aquel que se basa en consideraciones legales, donde lo formal y lo informal se diferencian por el cumplimiento o no de determinadas normas, resulta insuficiente y limitado para entender la realidad económica.

Cuando uno analiza los procesos implicados en la elaboración de una mercancía específica, como una prenda de vestir, encuentra que se articulan diversos actores que son a veces formales, otras informales o simplemente ambas cosas a la vez. En el caso particular de los polos publicitarios producidos por la empresa “Manuelito”, el destino final de los mismos fue el ser repartidos por el banco Scotiabank a sus clientes, en una de sus campañas comerciales.

El cliente del banco solo recibe el polo y agradece por el regalo. Las etapas de producción implicadas en la confección de esa mercancía, desaparecen en su proceso de comercialización (en este caso, al entregarse como regalo al usuario final). Resultaría absurdo esperar que el cliente del banco se pregunte cómo fue producido ese polo rojo con el logo del Scotiabank. Pero detrás de esa prenda, se han articulado actores de los más diversos.

Los representantes de la entidad financiera, formal, contrataron a una empresa publicitaria, igualmente formal. Probablemente hayan asumido que sería ésta quién se encargaría de confeccionar los polos. Pero aquello es secundario. La em-

presa publicitaria cumplió con el pedido, pero para ello recurrió a talleres de pequeños empresarios ubicados en Gamarra. Uno de ellos fue la empresa de confecciones “Manuelito”, de Jorge, registrada en SUNAT. Una empresa formal.

Hasta ese punto, seguimos en el ámbito de la formalidad. Pero si uno sigue adentrándose en el proceso de producción, se encontrará con la empresa estampadora de Mariano, que es totalmente informal. También podrá darse cuenta de que las vendedoras que empaquetaron los polos, son parte de las cifras del empleo informal y que lo son, del mismo modo, los costureros que confeccionaron las prendas. Ante los ojos del Estado, sin embargo, estos productos serían elaborados por empresas formales.

Es sabido que el Estado divide la realidad de tal forma que ésta sea manejable para sus fines, que sea legible. Construye categorías apoyado, sobre todo, en la estadística (Scott, 1998). Pero en el caso de la economía informal, y particularmente en el caso de Gamarra, estas categorías resultan insuficientes y muy limitadas. El problema, por supuesto, no son las estadísticas, sino que el Estado intenta regular algo que no termina por comprender del todo.

No obstante, actúa como si lo hiciera. El discurso dominante sobre la economía informal en el Perú, que el Estado asume, parte de una concepción normativa de cómo debe ser la realidad económica y esto tiene como consecuencia que la “solución” sea corregir las anomalías por una vía institucional. “Formalizar a los informales”. La única forma de lograrlo, de acuerdo a este discurso, sería reducir los costos de la formalización.

En materia laboral, eso significa la reducción de derechos, el abaratamiento de la mano de obra formal. ¿Pero qué nos asegura que las empresas formales tendrán también trabajadores formales? ¿Las causas de la informalidad radican, realmente, en la existencia de un marco legal inadecuado?

Casi no existen estudios sobre las empresas que ya pasaron a ser “formales”. Algo que nos demuestra la empresa “Manuelito”, es que existen empresas que pueden ser formales pero contribuir a la reproducción del empleo informal.

La división formal/informal es útil para el Estado, en tanto su interés está orientado a la recaudación de impuestos. Pero la lógica del capital, que organiza la economía, no distingue entre formales e informales. Su interés se centra en el aumento de la productividad. Dado que los trabajadores son un costo de producción a disminuir, existen incentivos para la precarización laboral. Tales incentivos no parten de un criterio jurídico, sino económico. Es posible, por ello, que las políticas de formalización de las empresas, oculten las relaciones sociales de producción informales que se desarrollan a lo largo del proceso de producción.

En nuestro caso vimos a una prenda de vestir que contaba con la etiqueta de una empresa formal. Esta etiqueta permite la reproducción de las relaciones sociales de producción implicadas en la confección, incluso cuando la empresa informal ya se ha formalizado. De hecho, según el testimonio de Jorge, su empresa se encuentra

legalmente establecida, pero la dinámica del mercado lo obliga a contratar mano de obra informal, pues debe aumentar su productividad.

No podemos caer en una acusación ética y alarmarnos por las condiciones de trabajo, sin comprender la lógica que opera detrás del funcionamiento de estas relaciones sociales. En el caso de que Jorge, por ejemplo, formalizara a sus trabajadores, tendría un aumento en los costos de producción que, probablemente, lo saque del mercado.

El reconocimiento de derechos laborales a sus trabajadores podría, incluso, no solo reducir su margen de ganancia, sino también incidir en un aumento en el precio final de sus productos. Aquello reducirá su competitividad en el mercado. Nada le asegura a Jorge, por otra parte, que los dueños de las otras empresas con las que compete, formalicen también a sus trabajadores cuando él lo haga. La empresa publicitaria que lo contrató y pactó un precio con Scotiabank, no lo elegiría esta vez y podría elegir a otra microempresa, que le ofrezca polos más baratos.

Como vemos, Jorge no puede formalizarse así lo quiera. El problema no radica en los pagos que tiene que realizar a la SUNAT, sino en su necesidad de lograr una productividad empresarial que lo haga competitivo en el mercado.

La informalidad no se explica, pues, por la regulación (sea por exceso o por ausencia). Considero, por el contrario, que sus causas son de orden estructural. El tema es amplio, pero tenemos algunas pistas. Como lo sugirió Keith Hart (1973), la informalidad es una respuesta ante una demanda capitalista de trabajo estrecha y una cantidad amplia de trabajadores "excedentes" que deben poner en práctica diversas estrategias de supervivencia, que toman la forma de autoempleo, de microempresas informales y de disposición de los trabajadores a aceptar condiciones laborales muy precarias.

La interrogante central no debe dirigirse al marco institucional, sino a las características de la demanda de trabajo y su incapacidad para emplear la mano de obra disponible. En la economía peruana, aquella estrechez de la demanda de trabajo se relaciona con la primacía de actividades con poca capacidad de generación de empleo (minería e hidrocarburos, por ejemplo) y su escasa articulación con otros sectores económicos más empleadores, como manufactura o agricultura. El sector servicios, asimismo, está conformado por una vasta variedad de actividades precarias e inestables ("informales") y un estrecho sector financiero y comercial, concentrado en un grupo pequeño de grandes empresas.

En este escenario económico y bajo la primacía de un modelo económico que apunta a fortalecer la matriz productiva primario-exportadora y de servicios actual, una política de formalización que se proponga el abaratamiento de la formalidad, sin entrar a los elementos estructurales que sostienen a la llamada informalidad, puede ser, como hemos visto, un mecanismo de ocultamiento y de justificación de condiciones precarias de empleo para una gran cantidad de trabajadores peruanos.

Referencias bibliográficas

Adams, N. y Valdivia, N. (1991). *Los otros empresarios: ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima: IEP.

Arbaiza Fermini, L. (2008). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Lima: ESAN.

Barrenechea Sánchez, J. (2011). *Percepción sobre el trabajo extradoméstico de mujeres empresarias de Gamarra*. Tesis de maestría en Antropología. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Graduados.

Contreras, C. y Cueto, M. (2007). *Historia del Perú contemporáneo: desde las luchas por la independencia hasta el presente*. Lima: IEP.

De Soto, H. (1987). *¿Por qué importa la economía informal?* Conferencia presentada con ocasión del lanzamiento del libro "El Otro Sendero". Santiago de Chile. Consultado el 3 de Junio del 2013. Enlace: <http://es.scribd.com/doc/22543458/Hernando-de-Soto-Por-que-importa-la-economia-informal>

De Soto, H. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Lima: El Barranco.

Durand, F. (2007). *El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva*. Lima: Fondo Editorial del Congreso.

Flores Galindo, A. (1988). "Los caballos de los conquistadores, otra vez". En Flores Galindo, A. (1988). *Tiempo de Plagas*. Lima: El Caballo Rojo.

Golte, J. (2001). *Cultura, racionalidad y migración andina*. Lima: IEP.

Golte, J. (1987). *Los caballos de Troya de los invasores: estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*. Lima: IEP.

Gonzales, J. (2001). *Redes de la informalidad en Gamarra*. Lima: Universidad Ricardo Palma.

Hart, K. (1973). *Informal income opportunities and urban employment in Ghana*. The Journal of african studies, 11(01), pp. 61-89.

INEI (2014). *Producción y empleo informal en el Perú: Cuenta satélite de la Economía Informal 2007-2012*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Manrique, N. (2004) *Perú: Sociedad*. Enciclopedia temática de "El Comercio. Vol. VII. Lima: El Comercio.

Marx, C. (2001). *Manuscritos de economía y filosofía*. Madrid: Alianza Editorial

Marx, C. (1968). *El Capital: crítica de la economía política. Libro I. El proceso de producción del capital*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica.

Matos Mar, J. (1984) *Desborde popular y crisis del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima: IEP.

Ponce, R. (1994). *Gamarra: formación estructura y perspectivas*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Portes, A. y Haller, W. (2004) *La economía informal*. Santiago de Chile: CEPAL.

K. Rojas, M. (2014). *Gamarra invisible: el principal emporio del país desde la perspectiva de sus trabajadores*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Sandoval, P. (2000). "Los rostros cambiantes de la ciudad: cultura urbana y antropología en el Perú". En Degregori, C. (2000). *No hay país más diverso: compendio de antropología peruana*. Lima: IEP

Scott, J. (1998) *Seeing like state: how certain schemes to improve the human condition have failed*. New Haven: Yale University.

Villarán, F. y Mifflin, I. (2009). *Creando riqueza desde abajo: las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.

Comentarios de Guillermo Rochabrún Silva*

*Guillermo Rochabrún es Licenciado y Magíster en Sociología por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es profesor principal del Departamento de Ciencias Sociales de la misma universidad y ha sido director de la revista *Debates en Sociología*. Correo de contacto: grochab@pucep.edu.pe.

Algunos comentarios a partir de la sesión¹

En cuanto al ejercicio de la “caracterización” del país de Omar Cavero, no me parece que sea un camino fructífero siguiendo la línea “estructuralista” de Fioravanti, la cual es una derivación del marxismo de Althusser y Balibar². Fioravanti escribió un libro sobre el movimiento campesino de La Convención que lo explica por “la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción” *al interior del valle*³. ¿Por qué no pensar pues, que el socialismo sería posible *en un solo valle* (ya no “en un solo país”)? Uno podría objetar que el valle no forma una “totalidad”, pero la réplica podría ser: ¿y por qué no, si los *conceptos* lo permiten?

¹ El texto que se reproduce aquí fue enviado vía correo por el autor a los participantes de la discusión, el día 25 de abril del 2015 (Nota Ed.).

² En su libro *El Concepto de Modo de Producción*, Fioravanti establece que hay 16 modos de producción *teóricamente posibles*, a través de las distintas combinatorias posibles de sus elementos constituyentes. Muchos de ellos nunca han existido, ni podrían existir. Sin embargo, sostiene, ¿podrían desarrollarse las *teorías* respectivas de cada uno de ellos! En la perspectiva althusseriana, las posibilidades de hacer “teorías” (por las) puras es francamente ilimitada.

³ Fioravanti, E. (1974). *Latifundio y sindicalismo agrario en el Perú: el caso de los valles de La Convención y Lares (1958-1964)*. Lima: IEP. Por lo demás, el libro es producto de una excelente investigación.

Lo menos razonable de todo ese enfoque es la pretensión de recuperar la realidad concreta a partir de “conceptos puros” y su combinación. De ahí la observación del mismo Omar de que en este país, “capitalista”, haya tanto trabajador independiente. Recordemos que Marx llamó a la Francia de 1850 “nación campesina” (*El 18 Brumario...*), con la salvedad de que a él no le suscitó ningún asombro.

En un país con la heterogeneidad del Perú podríamos empezar por el *consumo*: ¿de qué manera obtiene la población (*toda ella*) aquello con lo cual produce y reproduce su *modo de vida*, sea “poco” o “mucho”? De este punto de partida vamos a encontrar desde “distribución de ganancias empresariales” en empresas transnacionales, hasta actividades ilegales y criminales, corrupción de todo tipo, montos recibidos por “programas de alivio a la pobreza”, trabajo asalariado, trabajo por cuenta propia con trabajadores familiares, “empresas” de muy diversos tamaños, etc.

La mal llamada “informalidad” no es una categoría analítica importante, cuando su *significado* no pasa de ser “actividad no registrada”, y que proviene de propósitos impositivos. Luego podremos preguntarnos por las actividades, los recursos y la organización puestos en acción para obtener tales ingresos, y por los circuitos en los cuales se apoyan (las utilidades empresariales requieren de un capital que no va para al consumo personal, mientras que en campesinos indigentes casi todo será consumo, etc.).

En tercer lugar, habrá que preguntarse por las *interconexiones* entre tales actividades. Este es un tema de importancia vital, pero que es el más desconocido y desatendido: los *eslabonamientos* entre ellas. De un lado, esto define un *mercado interior* derivado de lo que pueda haber en el país de *división social del trabajo*. Tiende a pasarse por alto al pensar en el mercado, por una parte, solamente a través del ingreso disponible y, por otra, al ver a las exportaciones como contrarias al desarrollo del mercado interno, considerarlas como “enclaves”, etc., *sin que previamente se haya esclarecido qué eslabonamientos tienen o no tienen*.

Quiero recordar aquí tres casos, pertenecientes a los años 50 y 60 del siglo pasado, de articulación entre exportación e industria local.

- 1) El complejo industrial Grace, a partir de la hacienda cañera Paramonga. Ella industrializó residuos y derivados del azúcar, investigados en sus laboratorios de EE.UU., creando en el Perú fábricas de papel, pinturas y plásticos⁴.
- 2) El complejo de la Cerro de Pasco: explosivos, bolas de hierro para la concentración del mineral, etc. En su división ganadera, la Cerro estaba creando la variedad ovina “Junín”, a partir del ganado local (dada la inutilidad

⁴ Freyre, I (1975). *Exportación e industrialización en el Perú, Grace y Paramonga*. Lima: CCSS-PUCP.

de las importaciones reiteradas de variedades de países desarrollados). No sé qué ocurrió después, tras la Reforma Agraria y la estatización de la empresa minera.

- 3) La industria de harina de pescado: embarcaciones, instalaciones diversas para las bolicheras y fábricas, redes, etc. Todo este sector debe haber prácticamente desaparecido con la crisis de la anchoveta que estalló en 197(4?).

Obviamente, la pregunta que cabe hacerse es si hoy en día existen o no estos fenómenos, o casos análogos. Es importante saber qué ocurre, para conocer qué entrelazamientos de *intereses* productivos y económicos existirán, pero también para conocer qué efectos de “arrastre” existen, y “quién arrastra a quién”. Si tuviésemos enclaves “químicamente puros”, sus oscilaciones no debieran repercutir en el resto de la economía, pero si *todo* se mueve al ritmo de la gran minería, ella no es un “enclave”.

Por otra parte, hay que aislar el contenido valorativo de los conceptos. “Enclave” es un término que adquirió connotaciones negativas, cercanas a la de un “parásito” que se nutre de un organismo sin aportarle nada. Por lo tanto, ello induce a pensar en que si una actividad determinada *no* es un enclave, entonces sería “positiva”. Es claro que una *deducción* de ese tipo sería inadmisibles.

Tomo también distancia de la idea de “desindustrialización”. ¿Es esta tesis una defensa de la industria que habría sido golpeada por la crisis de los años 70-80 y las reformas de los años 90? Los defensores del “actual modelo” argumentan que aquella industria fue en gran medida una industrialización “artificial” (subsidiada), consumidora de divisas, con poco valor agregado e inviable a largo plazo. Las pocas cifras disponibles no son concluyentes sobre qué evolución ha tenido este sector como porcentaje del PNB, pero en modo alguno habría ningún descenso apreciable, y dado el crecimiento general de la economía, ha tenido un crecimiento absoluto. Por otra parte, *ya no sería deficitaria en divisas*.

¿Es esto así o son “cantos de sirena” de los “neoliberales”? Lo lamentable — e irritante — es que en lugar de darse una confrontación con estos argumentos, lo único que encontramos es la *letanía* de que hubo “desindustrialización”. Como mencioné al final de la reunión, en esta época en que se proclama como del “fin de las ideologías”, todos estos temas se ventilan con una temperatura ideológica volcánica. Pero no hay argumentos elaborados.

Uno de esos temas es el de la “clase media”, el cual ha estado ausente en la sesión de hoy. Al respecto tengo algunas preguntas. ¿Qué hay del “emprendedurismo”? Hace una semana, en el programa radial de Juan Infante (egresado de Sociología

de la PUCP, incansable impulsor de las MYPES⁵), se mostraba la situación crítica de “Gamarra”, debido a las importaciones chinas, pero sobre todo debido a medidas proteccionistas de Ecuador y Venezuela. Otro sociólogo PUCP, también impulsor de PYMES⁶, me contaba que en cada galería de Gamarra muchos pisos están prácticamente vacíos. Véase la doble conexión internacional que está aquí presente. ¿Da cuenta esto (o no) de un sector *emergente* —que antes no existía, o que pudo crecer—? Y una vez más: ¿qué eslabonamientos tiene (tuvo)?

El artículo que he publicado en el *Cuaderno No. 1* muestra cómo se ha incrementado en la última década la afluencia de estudiantes provenientes de Lima Norte a la PUCP, junto con el estancamiento de la afluencia de quienes residen en distritos como Magdalena, San Isidro o Miraflores. Esto ocurre mientras en Lima Norte han proliferado los centros de enseñanza superior. Igualmente, se muestra el incremento de estudiantes provenientes de fuera de Lima. La “derecha” repite incesantemente el “ejemplo” de Lima Norte, y el carácter fuertemente descentralizado del crecimiento tras las reformas de los años 90. Unos años atrás, José Távora estudió diversos “conglomerados” o *clusters* de micro-establecimientos industriales, algunos fuera de Lima. ¿Cuál es la evaluación de todo ello al día de hoy?

¿Qué ocurre con el incremento de la conectividad, tema de un elaborado libro de Richard Webb, y que tiene muchísimo que ver con la formación de circuitos internos?

¿Es el crecimiento de “malls”, la explosión de edificios de departamentos, de venta de vehículos, solamente endeudamiento *no pagado*? Ello sería imposible: es impensable sin crédito, pero la tasa de morosidad ha venido siendo baja durante los años de crecimiento, y solamente en los últimos años ha tenido un aumento. ¿No hay, en todo ello, indicios de un cierto *mercado interno*, cuya composición y dinámica habría que indagar? Si se va a hacer una crítica a la *realidad* tiene que ser — ¡obviamente! — sobre *bases reales*.

En cuanto a la regulación, la impresión que me dejó la problemática, en su conjunto, es que ella procura hacer lo que debiera hacer un “mercado perfecto”, y poco más. Es un “remedo” o un *sustituto* del mercado, para lograr los mismos efectos. Como tal, y dado que las actividades reguladas están en gran medida en la producción de *condiciones generales* para la producción, bienes de *consumo colectivo*, que incluyen tanto a empresas como a individuos (familias), sería de esperar que

⁵ Micro y pequeñas empresas. (Nota Ed.).

⁶ Pequeñas y medianas empresas. Incluiría, por definición, también a las microempresas. (Nota Ed.).

no solamente los individuos, sino las empresas mismas, reclamasen por su existencia, y su funcionamiento eficiente. ¿Pero ocurre así?

En cuanto al tema del trabajo, en todo el mundo los sindicatos han sufrido impactos negativos con la reestructuración del capital que ha ocurrido a escala planetaria, incluyendo la emergencia china y el llamado BRICS. La OIT acuñó la expresión “precarización del trabajo” para referirse a este fenómeno que se ha dado en todas partes, aunque lanzó el término *exclusión* para referirse a Europa: quedar en los márgenes del Estado Benefactor.

Pero en Perú el *desbande* sindical, así como el hundimiento de los salarios reales, datan de la crisis de los años 80. Las reformas de los 90 encontraron el camino allanado. Lo que esas reformas han impedido ha sido una recuperación de los salarios a niveles comparables a los años 70, y en ello sin duda que cuenta poderosamente la debilidad sindical.

Ahora bien, ya hay íntegramente una *nueva* generación de asalariados, cuyo horizonte es el del contrato temporal, que no ha experimentado la legislación laboral de las décadas 40-70. Para ellos, la experiencia sindical de los años 70 (en caso de que la hayan llegado a conocer) será irrelevante. Como mostraba Fernando Cuadros, la brecha entre ganancias y salarios es clarísima. Pero si, paralelamente, hay un pequeño incremento del ingreso per cápita, con muy baja inflación, ello no implica necesariamente ni un deterioro de las condiciones de vida, ni un inminente incremento de los conflictos en las empresas. Aquí la pregunta es por las *estrategias* que los trabajadores estén desarrollando *de facto*.

Todos estos elementos de análisis debidamente esclarecidos deben llevar a la pregunta por la dinámica, los alcances y —como decía Félix Jiménez— los límites de tal dinámica. No encuentro *contradicciones* ni “techos” a los mecanismos en juego, sino *límites* que dependen de la locomotora de la demanda externa, pero con diversas mediaciones que deben ser evaluadas. En cambio, entre los años 50-70 hubo otra dinámica. Lo más importante fue un *desborde* demográfico y social, derivado principalmente de *políticas del Estado*: incremento de la población (resultado de campañas sanitarias) e incremento generalizado de la educación escolar estatal. El desborde llegó entre los años 70 y 80, pese a las reformas del Gobierno Militar (1968-1980).

En cierta forma, fue una especie de “acumulación originaria” realizada a medias. En *El Capital*, Marx denomina como *verdadera* acumulación originaria a una drástica redistribución de los medios de producción —básicamente, la tierra, y también los talleres de los gremios artesanales medievales—, convirtiéndolos en capital, y convirtiendo a trabajadores (semi) independientes en trabajadores “libres” asalariados.

riados. Aquí, en cambio, el desborde y, luego, la Reforma Agraria, sacaron a amplios contingentes del agro, ganadería y artesanía “tradicionales”, para trasladarlos a las ciudades, donde no se asalariaron, o, en muchos casos, lo hicieron sólo en forma transitoria⁷, para quedar luego como trabajadores por cuenta propia, que generaron y manejaron medios de producción elementales: el *polo marginal de la economía*, del cual habló Aníbal Quijano en 1970. Hoy vivimos las consecuencias de ese desborde, *pero no hay un nuevo desborde en ciernes*.

Hasta los años 80 hubo un *péndulo* en la política y en la marcha de la economía (Gonzales de Olarte/Samamé), que dejó de oscilar hace ya *un cuarto de siglo*⁸. En los años 70 el gobierno abrió una “caja de Pandora” y centralizó contra él todas las demandas, pues su misma política lo presentaba como responsable de todo cuanto ocurría. En contraste, hoy hay infinidad de conflictos, pero nada parecido a alguna centralización de éstos. ¿Qué procesos pues, están en marcha?

⁷ Es muy importante, sobre este punto, el libro de Jorge Parodi, Parodi, J. (1986). *Ser Obrero es Algo Relativo*. Lima: IEP.

⁸ Gonzales de Olarte, E. y Samamé, L. (1991). *El péndulo peruano: políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990*. Lima: IEP.

Discusión. Participaciones de Pedro Alarcón, Omar Caveró, Félix Jiménez, Guillermo Rochabrún, Emilio Salcedo, José Távora y César Zapata

Guillermo Rochabrún

¿Desde dónde hablamos? ¿Desde dónde evaluamos? ¿Desde dónde juzgamos? Viendo varios de los cuadros estadísticos, alguien podría pensar que el mejor momento para la economía peruana y para la población, fue con la Oligarquía. Vemos los ingresos reales, lo alto que estaban y luego, en los setentas, caídas brutales; luego también, durante los ochentas y, particularmente, con el primer periodo de García. Después lo que uno tiene es una pequeña recuperación y lo que aquí se ha llamado estancamiento, pero yo me pregunto: ¿por qué no llamarlo estabilidad? Algo que a la población le da o le podría dar un sentimiento de seguridad frente a las inestabilidades anteriores.

Según el diagnóstico de Efraín Gonzáles de Olarte, lo que hemos tenido en el último cuarto de siglo es la eliminación del péndulo que ha caracterizado a la economía peruana anteriormente, donde no se podía tener resultados acumulativos. Entonces, claro, por ejemplo, hemos tenido incrementos en la importación de maquinarias –como lo muestra uno de los cuadros que mostró Félix [Jiménez]– pero, claro, no se puede estar importando maquinaria todos los años porque tienen que ser usadas y hay que ver si habrá espacio para que sean usadas. ¿Qué tanta capacidad instalada puede emplearse? Las máquinas duran un tiempo determinado a diferencia de la materia prima, que se consume instantáneamente. Y, bueno, las industrias que se abastecen con esa maquinaria, podrían no ser renta-

bles, sostenibles, podrían no generar mercado interno y luego viene una suerte de decadencia.

Entonces, ¿cuál es el criterio por el cual vamos a evaluar algo?

Con respecto a lo de la desigualdad en cuanto a utilidades y remuneraciones. Ya el asunto es el siguiente: ¿A quién le preocupan esas desigualdades? Cuando normalmente vemos las diferencias entre los extremos y vemos, por ejemplo, que se incrementan, eso le puede preocupar a quien tiene una mirada sobre las estadísticas, pero, a la gente que vive concretamente, la desigualdad que le preocupa puede ser la desigualdad frente a su vecino.

¿El incremento de la desigualdad tiene que ver con conflictividad cuando, por otra parte, las personas pueden estar viviendo estabilidad y cierta sensación de un pequeño crecimiento que le puede dar una cierta idea de optimismo? Las tasas de pesimismo en el país han decaído drásticamente. Lo que me pregunto es lo siguiente: ¿Tras qué cosa estamos? ¿Tras qué esquema estamos, que sea sostenible a lo largo del tiempo?

Omar Cavero

Yo más que un comentario específico sobre alguna intervención, tenía algunas reflexiones que toman la forma de problemas y que quiero poner sobre la mesa. Lo primero es sobre el carácter del sistema capitalista en general. ¿Cómo acercarnos a él? Porque hemos estado hablando de la economía peruana. Hemos visto su patrón de crecimiento, su rentabilidad interna, su dependencia frente a los precios de las materias primas, su proyección de crecimiento hacia afuera a nivel de la apropiación del excedente generado, vemos que ha crecido la brecha entre utilidades privadas y remuneraciones, etc. Lo que yo me pregunto es lo siguiente: ¿Qué tanto esto que identificamos en la economía peruana puede ser evaluado como algo solamente característico de la economía peruana? O más bien, ¿qué tanto podemos situarlo en un análisis del sistema económico capitalista global, que va construyendo, o va generando, en su propio desarrollo, estas realidades, llamémosle marginales, periféricas o lo que fuera?

Me da la impresión de que, a veces, en el debate académico se tiende a ver el conjunto del sistema a la hora de hablar de mercado, englobando la distribución y la circulación de bienes y servicios, es decir, a nivel del comercio global, pero a nivel del propio desarrollo y de las características estructurales, productivas, laborales, se tiende a pensar en ese sistema como diferenciado por fronteras nacionales, cuando no habría razón para plantear esas divisiones. Entonces, quizá una reflexión sobre el propio capitalismo global y el lugar que tienen, en ese capitalismo, regiones como América Latina y, en particular, el Perú, podría dar luces sobre la insuficiencia de políticas a nivel interno para enfrentar esta realidad y la necesidad, más bien, de plantear una mirada sistémica general.

En segundo lugar, me preguntaba por el rol de la política y, en particular, del poder en el propio funcionamiento de la economía. El marco teórico que propuse al inicio, sobre modo de producción, nos lleva obligadamente a pensar en la sociedad, en la formación social, como una totalidad, como una realidad unitaria, que tiene una dimensión material, pero en el marco de una integración. Entonces, cuando se habla de la ausencia de una arquitectura institucional adecuada en temas de regulación, como exponía José Távara, me preguntaba, ¿cómo entra a tallar la propia correlación de fuerzas de los actores de una sociedad y las relaciones de poder mismas en el funcionamiento de la economía?

Es un ejemplo clarísimo de que no se trata de esferas separadas. Teóricamente, decíamos que no había la necesidad de separarlas, pero, con ello, ya hay evidencia concreta y podríamos decir que no se trata de esferas paralelas. Entonces pensar la economía implica pensar las relaciones de poder. Por tanto, si queremos transformar esa estructura y transformar la estructura institucional que regularía esa estructura económica, habría que pensar también en cómo alterar la estructura de poder y la correlación de fuerzas para que eso sea posible. No bastará, pues, con llegar al gobierno y, de pronto no gobernar realmente, en sentido estricto. Se puede llegar [al gobierno] y ser superado por sectores que, sin ganar elecciones o sin llegar al gobierno, estructuralmente tienen más poder. Entonces, un análisis político imbricado en lo económico sería necesario también para entender lo económico y, a la vez, lo político, en una interrelación dialéctica.

Finalmente, un comentario adicional sobre la situación laboral. Creo que hay una agenda abierta sobre cómo abordar la heterogeneidad en las relaciones laborales. Es decir, ese primer cuadro que mostrabas, [Fernando Cuadros], donde apenas la mitad de la PEA es asalariada en un sistema económico capitalista que, en principio, debería asalariar si no al cien por ciento, a una porción grande de la población, es un indicador importante. No sería correcto pensar en relaciones salariales, familiares, de trata [de personas] en una economía que transcurre en paralelo, porque el modo de producción es único. Entonces habría que pensar esas relaciones.

Por ejemplo, ¿qué lugar tiene la llamada informalidad laboral en el conjunto de esa economía? ¿O la llamada economía informal? Si es mayoritaria en lo laboral y tiene un peso importante en el PBI, no puede pensarse como un fenómeno marginal con efectos tangenciales; debe tener un rol sistémico específico, además central, en el propio desarrollo de esa economía. Lo cual nos lleva a pensar en que no es una economía homogénea, es heterogénea, pero hay relaciones dentro de esa heterogeneidad que hay que estudiar: entre sectores, entre la llamada informalidad y formalidad, entre tipos de relaciones laborales, etc. Creo que es una agenda sumamente rica.

Pedro Alarcón

Justamente con lo que tú [Omar Cavero] teorizas sobre el modo de producción y con los datos que se han explicado aquí, una de las preguntas que a mí me surgen —no sé si ingenua— es si en toda esta conceptualización podemos hablar de clases sociales y qué clases sociales están dominando o cómo se están relacionando. Me gustaría escuchar opinión de los panelistas. ¿Cómo se podría abordar esta pregunta?

Una segunda pregunta, que se la quisiera realizar al profesor Félix Jiménez, es: ¿cuál es el rol del sistema financiero en este patrón de crecimiento? Porque tengo la sensación de que los grandes capitales que están viniendo del extranjero han producido burbujas en el sector de construcción. Con ello, han incrementado esta sensación de menor pesimismo de la que hablaba el profesor Rochabrún. También por ahí, hay que ver lo que se viene. Preguntarse por cómo va a comportarse el sector financiero ayudaría a entender en los próximos años cómo va a comportarse el patrón de crecimiento. Esas son las dos preguntas que quería lanzar a la mesa.

César Zapata

Yo también tengo una pregunta, que tiene que ver con la preocupación de Omar, sobre lo que se había expuesto como evidencia. Dado también que el tema de esta mesa tiene que ver con dominación. ¿En qué medida podemos decir que existe dominación a partir de los datos que tenemos cuando, prioritariamente, se nos ha presentado como un tema de desigualdades? Digamos, las desigualdades como un resultado. Pero ¿en qué consiste ese proceso que ha llevado a tener una desigualdad así?

Eso me lleva a pensar, por un lado, en cómo se legitiman el modelo, las políticas públicas neoliberales, o, por otro, de repente, a pensar a partir de la resistencia. Por ejemplo, lo que nos decía el profesor Cuadros. Parte de la evidencia eran las tasas de sindicalización. También se podrían pensar como una forma de resistir frente a las políticas o los efectos de las políticas que hay. Y bueno, también en el caso de la exposición del profesor Jiménez. ¿Cómo podríamos entenderla a partir de los ámbitos privado, público? En otras palabras, ¿cómo se legitiman estas políticas a partir de los efectos que hay o también a partir de su resistencia?

Félix Jiménez

Me gustaría comentar todo, pero no puedo. Voy a empezar por la reflexión que ha hecho Willy [Guillermo Rochabrún]. Me parece bien la preocupación que tiene. Entiendo que la pregunta es, ¿a partir de qué criterios o de qué preguntas estamos haciendo nuestra evaluación del periodo, por ejemplo en mi caso, de los últimos 25 años? Creo que en Economía, los que hemos estudiado teorías del desarrollo sabemos que hay estilos de crecimiento y lo que hay que identificar son esos esti-

los. Entonces la pregunta que uno se hace es ¿cambió el estilo? ¿Estamos en un nuevo estilo de crecimiento o este estilo es el mismo que tuvimos en los cincuentas o en los sesentas?

Entonces mi respuesta es rápida, después de haber hecho tanta investigación. No es solamente el trabajo que ustedes tienen a la mano. Yo tengo varios artículos, se han publicado revistas aquí, en el extranjero, hay un libro. La respuesta es simple: hay un nuevo estilo de crecimiento. No se puede comparar el estilo de crecimiento de los cincuentas o de los sesentas con el estilo de crecimiento de los últimos 25 años. Totalmente distinto. Ahora, eso, obviamente, no solo desde el punto de vista económico, tiene efectos sociales, políticos, etc. Y eso me lleva a las otras reflexiones.

Lo que está ocurriendo, cuando uno analiza este estilo neoliberal, es la puesta en evidencia de los límites de ese patrón. Los procesos de acumulación pueden tener periodos largos de expansión y pueden estar gestando sus propios límites, que los llevan a una crisis y a la necesidad de enfrentar esa crisis cambiando ese estilo de crecimiento o encontrar una salida para seguir con ese estilo de crecimiento. Lo que hay ahora es eso: ese patrón ha llegado a un límite. Hay una estructura productiva que limita que, por fuentes internas, se siga creciendo. O sea, la economía está entrando a una fase —como lo he dicho en un artículo reciente— de recesión, a menos que ocurra un milagro en el resto del mundo. Pero ya es claro el límite de esa estructura de crecimiento. Si se fuerza la reactivación con políticas como en Brasil, ya se sabe lo que va a ocurrir: presiones inflacionarias y desequilibrio en la balanza de pagos.

La única novedad, que yo no la he mencionado —pero otra vez, dirigiéndome a las reflexiones de Guillermo—, la única novedad que hay en estos últimos 25 años, es que entre el 2001 y el 2006 se hizo una reforma que no era neoliberal y que ha permitido mantener una estabilidad macroeconómica por varios años. Esa reforma tiene que ver con un nuevo esquema de política monetaria que se introdujo entre los años 2001 y 2006 y, como la prensa no difunde, creen que la política monetaria, el esquema actual —aunque está administrada de manera ineficiente por los neoliberales— es neoliberal. No, se cambió en esos años.

Y también en esos años, se cambió la ley de transparencia y prudencia fiscal que se aprobó en el periodo de Fujimori. Le cambiamos el nombre por Ley de responsabilidad y transparencia fiscal. Desde el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), se creó un mercado de deuda pública doméstica que ha permitido ubicar la posición de la deuda pública. Es decir, bajar el peso de la deuda externa ponía en riesgo la propia política fiscal. Ello ha permitido bajar el ratio de deuda de manera considerable. Esas dos reformas, que se hicieron en ese periodo, han permitido mantener cierta estabilidad. Esas dos reformas, si se administran bien, pueden permitirnos encontrar una salida de manejo prudente de las políticas contracíclicas y de cambio estructural. Ese es el tema, hacer un cambio estructural. Si no se hace, vamos a tener esos problemas.

Por último, el modelo neoliberal ha entrado en crisis no solo en el país. El modelo neoliberal ha entrado en crisis en todo el mundo, como lo dicen connotados economistas norteamericanos, europeos. Hay un debate de cambio estructural en Estados Unidos y también en Europa. Junto a esta crisis, hay otra crisis que yo la denomino la crisis de la democracia institucional liberal. Es una crisis que no solo ocurre aquí, en Perú. Es una crisis que está presente en todos los países que han adoptado el esquema institucional de democracia liberal. Eso está en crisis. Entonces, hay que discutir eso porque el sustento ideológico de esa democracia institucional es el liberalismo del siglo XIX. Se está discutiendo cómo hacer. No se había discutido esa crisis porque antes del 89 había otro esquema, supuestamente, distinto al capitalista —aunque era también otra expresión del capitalismo.

Cuando se cae el muro de Berlín, este esquema institucional de democracia entra en crisis. El pueblo es soberano, pero no es soberano cuando elige a sus representantes. El principio de la democracia no se está cumpliendo: gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo. Somos engañados por la gente que elegimos, que practica la corrupción como forma de hacer política, de hacer gobierno. Eso también está en crisis con el modelo neoliberal. Esa es la situación que yo quería, a modo de reflexión, plantear frente a las observaciones que han hecho.

José Távara

Quería plantear una reflexión a partir de lo que han comentado. Sobre lo que empezó presentando Omar, sobre que no hay manera de entender la formación social peruana si no entendemos lo que ocurre en los países capitalistas occidentales, en los BRICs, en fin, yo creo que esa discusión es bien importante, porque, de lo contrario, no entendemos lo que está pasando acá.

Hay una curva que se llama la curva de Smile, que es una curva en forma de “U”, que indica la magnitud de valor generado en las diferentes etapas de la cadena, y que dice que el mayor valor generado se da en las etapas iniciales, luego en la manufactura sube muy poco y sube de nuevo, finalmente, en las etapas de distribución y de logística. Digamos, si una camisa cuesta 10 dólares, la manufactura de la camisa cuesta centavos. El valor se concentra en la parte del diseño de la camisa y en la parte final asociada a la venta. Lo digo porque en los países industriales se discute mucho el término “sociedades posindustriales”. Hace referencia a eso, al desplazamiento de actividades contaminantes, que no requieren tanta calificación de la fuerza laboral, hacia países de la “periferia” (sigue siendo un término relevante en esta discusión). Y la concentración de las actividades más especializadas —por llamarlas de alguna manera— en los países del centro.

Robert Reich, que fue ministro y asesor de Clinton, tiene una categoría de clases sociales bien curiosa. Dice que hay tres clases sociales. Por un lado, están los trabajadores de servicios *face-to-face*, los trabajadores que interactúan, la parte baja de la escala de expectativas en Estados Unidos. Luego, la manufactura, que ha sido desplazada hacia otros países, y luego lo que él llama los analistas simbólicos. Cu-

rioso el nombre. Estos últimos son los encargados de crear los contenidos culturales, digitales. Por ejemplo, ahora los CD se producen en países con mano de obra barata y, en Estados Unidos, se producen los contenidos de los CD, que son las películas. Los analistas simbólicos son los creadores. Y de hecho hay una política para atraer a la mayor cantidad de PhD del mundo para que vivan en Estados Unidos. Concentrar a los que se van a dedicar a estas actividades simbólicas, de creación de contenido.

Luego, la tensión que me parece relevante es entre producción y finanzas. Yo pensé que la crisis financiera del 2008 iba a tener consecuencias mucho más grandes de las que realmente tuvo, pero había que examinar bien cuáles son las ramificaciones y las relaciones del sector financiero norteamericano con las industrias y qué conflictos se pueden desatar en esa relación.

Y termino destacando la importancia de la investigación y del desarrollo como motor de las economías avanzadas. Hay un libro de una autora italiana, en el cual destaca cómo el financiamiento, el grueso del financiamiento, destinado a las investigaciones, incorporadas en biotecnologías y en TIC, viene de fondos públicos y cómo las empresas aprovechan innovaciones financiadas por fondos públicos, capitalizan las ganancias y luego las farmacéuticas les venden al público a precios altísimos, con marcas patentadas. Esto es un escándalo, puesto que el conocimiento de base ha sido financiado con fondos públicos.

Hay una tensión bien importante porque estamos hablando de tecnologías de frontera: nanotecnología, biotecnología. Ahí hay que poner los ojos a la hora de analizar el modo de producción y la formación social: los conflictos que se pueden presentar. Digamos que tiene que ver con la reproducción del sistema capitalista a escala global.

Pasando al caso del Perú, creo que sería importante entender lo que está tratando de hacer el gobierno en relación a lo que dice Félix. Yo estuve, en los últimos tres meses, asesorando al equipo del ministro de Producción. Teníamos un equipo de *juniors*, de egresados de la [Universidad] Católica. Yo coincidí en gran medida con Félix en torno a que hemos tenido un periodo de desindustrialización, pero hay estos *outliers*, como que no cuadra, que son signos un poco atípicos de la tendencia general, pero habría que ver si presentan algo nuevo que nos hace repensar nuestros esquemas.

Por ejemplo, me enseñaron los catálogos de una empresa que es la tercera exportadora minera en el mundo. Es una empresa que se encarga de diseñar, en gran parte, la maquinaria perforadora de minas, la ensambla acá, por la sencilla razón de que las principales exportadoras son empresas alemanas y en esta industria el servicio por venta es clave. Un ingeniero alemán cobra mucho más que un ingeniero peruano. Lo que hay que mirar bien es qué eslabonamientos se han generado como resultado del boom minero, el boom de la construcción que hemos tenido. ¿Qué desarrollo industrial ha tenido en ese contexto? Aceptando el contexto de desindustrialización, hay excepciones que es importante mirar.

Otra es la agroindustria, que habría que empezar a mirar. Ha existido una expansión muy fuerte de agroindustria en los últimos años. Exportación de mango, uva, espárragos, etc., pero esa expansión ha sido altamente subvencionada por la sociedad. Subsidios tributarios. O pensemos en regímenes laborales especiales. Hay costos laborales que no se cubren. Pagan mucho menos a sus trabajadores y además no pagan el agua pública, y al final la cuenta la pagamos los contribuyentes. Es un tema tabú que nadie toca y que pone en cuestión la sostenibilidad de un modelo centrado en la agroindustria.

Por último, un tema bien importante: la autonomía del Estado frente al poder corporativo. Yo creo que uno de los cuellos de botella es el MEF. El Ministerio de Economía y Finanzas es una especie de *hack* en la que convergen redes sociales, profesionales, abogados, gente muy vinculada al poder corporativo y que ha resistido cambios de gobierno. Es impresionante la capacidad que tienen para bloquear iniciativas, para meterse en todos los sectores, para decidir las dietas de los directores de los reguladores. Es impresionante. Con eso controlan y regulan los espacios de autonomía que el espacio requiere para poder enfrentarse al poder corporativo. Entonces si no se “nacionaliza” el MEF, es muy poco lo que se puede hacer para tener un estado democrático.

Emilio Salcedo

Una pregunta, profesor. Y dentro del MEF, ¿a qué niveles funcionaría esa captura corporativa?

José Távora

Un director del MEF tiene más poder que, en algunos casos, algunos ministros. Es mi impresión.

Fernando Cuadros

Yo voy a centrar mis comentarios en el plano laboral. Tú [César Zapata] planteabas el tema de la dominación. Yo creo que en el plano laboral, la dominación de un grupo sobre el otro está más presente que nunca, dados los cambios que han tenido lugar en los últimos años, o del noventa en adelante. Muchas veces se habla de la supuesta rigidez del mercado de trabajo peruano, lo cual no es cierto. El Perú es el reino del contrato temporal, donde 3 de 4 trabajadores formales tiene un trabajo a plazo fijo, temporal. No sé qué rigidez puede haber. El empleador, si no le gusta un trabajador, puede sacarlo sin asumir ningún costo. En un contexto de uso tan intensivo del contrato temporal, el poder del empleador —yo diría— se torna casi absoluto sobre el trabajador, con todos los efectos colaterales que ello trae consigo; por ejemplo, la clara restricción en el acceso a la sindicalización y a la negociación colectiva. Es bien difícil que un trabajador que tiene un contrato temporal se sindi-

calice. En un país de actividades comerciales, donde el empleo llega a ser el 90% del empleo formal, peor aún.

Aun con escasas mejoras de productividad, el trabajador no gana, se las termina apropiando el empleador. El trabajador no está en igual poder de negociación. Con todas estas restricciones, es bien complicado que puedan mejorar las condiciones laborales para la mayoría de trabajadores; sobre todo, cuando gran parte de ellos son poco calificados.

Otro tema a considerar, es el de los múltiples regímenes laborales que se han creado en los últimos años. Tenemos el régimen de la microempresa, de la pequeña empresa, el régimen agrario, el régimen de los y las trabajadoras del hogar, que tienen como centro la reducción de los mal llamados, por algunos, sobrecostos laborales, como un supuesto incentivo a la formalización laboral. La experiencia ha mostrado que es un fracaso.

El régimen de la micro y pequeña empresa está vigente desde el 2003 y, a la fecha, ha formalizado solo al 7% de las empresas, en términos de formalización estricta, o sea, empresas informales que pasan a formalizarse. Porque lo que sí ha generado es la precarización de las condiciones de trabajo. O sea, empresas que ya eran formales han dejado de contratar a sus trabajadores por régimen general para contratarlos por régimen especial. Y esto pues es fácilmente realizable con contratos que vencen periódicamente. Estos regímenes especiales lo que han hecho es precarizar el empleo formal.

Otro caso peor es el régimen agrario, donde el 98% de empresas sujetas a este régimen son empresas con más de 100 trabajadores. El régimen agrario lo que hace es recortar los beneficios laborales a la mitad. Estamos subsidiando la renta de empresas que no lo requieren. Supuestamente iba a formalizar al pequeño productor agropecuario y, sin embargo, la mayoría de su mano de obra está constituida por trabajadores independientes, es decir, no tiene mano de obra asalariada.

Se han puesto todas las baterías en una reducción de costos laborales con el pretexto de la formalización laboral y se han dejado de lado políticas, por ejemplo, que mejoren la productividad, que estén vinculadas al desarrollo empresarial o que apunten al financiamiento. Otro tema tiene que ver con la asistencia técnica y la creación de nuevos mercados para estas empresas, así como la capacitación laboral.

Por ejemplo, en el caso del régimen laboral juvenil [derogado], se buscaba reducir beneficios, pero nos olvidamos otra vez de que el principal problema no es que sea muy caro contratar a un joven, sino que este joven no está calificado para diversas actividades. No se añaden fondos a programas para jóvenes, que ya existen. Tampoco se da énfasis al tema de la reforma educativa, tanto a nivel básico como a nivel superior. La educación pública es un desastre, todo el mundo lo sabe, en términos de educación escolar. La educación superior está en esa misma línea.

Entonces, yo creo que hay que cambiar el chip. En Economía, hay lo que se llama el costo laboral por unidad producida, entonces bajo el enfoque neoliberal de reducción de beneficios, lo que se hace es reducir los costos laborales por trabajador, que viene a ser el numerador de esta fracción, pero se olvidan que hay que mejorar el producto por trabajador. Y eso no se soluciona con una ley, requiere políticas de gasto y recursos invertidos en financiamiento, innovación, tecnología. Se requiere diversificar las exportaciones, industrializar el país, tener un plan de desarrollo industrial de verdad. Entonces, yo creo que en el plano laboral hablamos de una clara dominación del capital sobre el trabajo, más fuerte que nunca.

Mucho se habla de la nueva aparición de clase media, que en realidad de clase media tiene el nombre nada más, porque su sustento o sostenibilidad no es muy claro. Se ha generado bastante empleo formal en el país, pero empleo formal de baja productividad, de bajos ingresos. Y además los bajos ingresos no pueden mejorarse en el tiempo porque no hay acceso a los mecanismos correspondientes, como la negociación colectiva. Entonces estas personas tienen empleo formal pero pasan de ganar 400 soles a 750 soles en la formalidad. No pueden llevar un consumo sustancial y terminan accediendo al crédito de consumo. Mucha de esta clase media —desde mi punto de vista— está sostenida por el crédito de consumo y termina siendo una clase media espuria, en tanto no pierda su trabajo pues no va a tener mayor fuente de ingresos, para sostenerse como tal.

Finalmente, ha sido claro cómo se ha debilitado la organización sindical. Ha sido drástico: 6 de cada 100 trabajadores está sindicalizado, no es nada. Hay una clara dominación del capital sobre el trabajo.

Guillermo Rochabrún

Hay muchísimas cosas. Quisiera señalar algo que no ha sido mencionado. Un tema relativamente aparte. Y es que, en esta época, en que supuestamente han desaparecido las ideologías, los debates sobre estos temas, como el empleo o lo económico, se realizan en un ambiente ideológicamente volcánico. Pero encuentro algo muy insatisfactorio, en el sentido de que en nuestras mesas, año tras año, los argumentos se repiten y nadie enfrenta directamente los argumentos del otro.

A mí me llega el portal de Lampadia todos los días y —cuando cobro valor para leerlos— encuentro unos argumentos increíblemente deleznable. Pero del otro lado tampoco encuentro argumentos que personalmente me convenzan. Por ejemplo, como dije al comienzo, no sé desde dónde se habla y, a veces se habla como si se estuviera evocando la realidad de los años sesentas y setentas como si fueran el punto de referencia. Y obviamente no lo es, pero parece que lo fuera, o tal vez en el fondo lo sea. Hay mucho ruido ideológico, así como hay ruido político, pero muy pocas nueces, cuestiones sustantivas, en medio de todo ello.

¿A qué va esto? A tratar de poner en claro qué es lo que efectivamente se quiere argumentar, porque cuando se lanza un argumento y se dice hay tal indicador,

miren cómo era antes y cómo es ahora, todo eso normalmente es muy parcial, porque puede interpretarse de formas muy diferentes. Y entonces es necesario darle toda la concreción del caso a cada cifra, a cada indicador, para que no parezca que uno está diciendo algo que en el fondo no quiere decir. En fin, eso era lo que quería decir.



EMANCIPACIÓN

www.escuelapermanenteperu.lamula.pe

EscuelaPermanentePeru@gmail.com

 /EscuelaPermanentePeru