EL SECTOR INFORMAL Y LA AGROINDUSTRIA

Leon Zamosc*

(Marco conceptual de la propuesta de investigación "Situación y perspectivas de la industria artesanal de empaques de Figue en Colombia", presentada recientemente a la Facultad por el Comité de Investigación).

El sector informal en la economía de los países en desarrollo.

Con la revolución industrial, la industria manufacturera sufrió una transformación decisiva. Apartándose de los esquemas tradicionales de producción, la nueva racionalidad económica pasó a apoyarse sobre premisas completamente distintas; producción en gran escala con un proceso continuo de innovación tecnológica, especialización creciente, recurso al mercado de trabajo asalariado como alternativa a las pautas anteriores de utilización de mano de obra familiar, y un criterio dinámico pero estricto de rentabilidad para toda inversión de capital en la esfera productiva.

Las pautas artesanales de producción manufacturera que representaron una fase necesaria de transición hacia la nueva organización económica, fueron desplazadas gradualmente de las distintas ramas productivas; y si bien este proceso asumió características específicas en cada caso concreto, hacia fines del siglo pasado el sector artesanal había sido eliminado de la producción manufacturera en las economías desarro-

*Profesor y miembro del Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

lladas de Europa y América del Norte, convirtiéndose las artesanías en una actividad de tipo artístico y marginal por excelencia. A pesar de sus dificultades inherentes para permitir la penetración del capital, también la agricultura sufrió un cambio decisivo, tanto por la emergencia de un vasto sector agrícola empresarial como a través de la transformación de los campesinos tradicionales en granjeros tecnificados que manejan la producción de acuerdo a las nuevas condiciones del mercado.

A pesar de su incorporación al mercado mundial de mercancías, los países que emergieron en la periferia de los polos de desarrollo industrial presentan características estructurales muy distintas. Si bien se ha dado un proceso de desarrollo que en su aspecto industrial se fundamenta en la sustitución de importaciones de bienes manufacturados de tipo intermedio y de consumo directo, no es menos cierto que este proceso no ha poseído la naturaleza avasalladora capaz de producir una transformación radical en la economía de los países menos desarrollados. De esta manera, los sectores tradicionales de artesanos en las ciudades y campesinos en las áreas rurales no sólo se han mantenido, sino que representan en muchos casos un factor clave en la producción y en la absorción de mano de obra.

Para la teoría económica, el reconocimiento de la importancia de los sectores tradicionales en la economía de los países en desarrollo fué el resultado de un árduo proceso de aproximación conceptual. El fracaso temprano de las teorías que suponían que la evolución experimentada por las economías desarrolladas se repetiría de manera idéntica en la periferia subdesarrollada (Hoselitz, 1960; Rostow 1962) originó el surgimiento del enfoque de "dualismo social", que concebía a las sociedades subdesarrolladas como estructu-

turalmente escindidas en dos sectores: un enclave industrial moderno en las ciudades frente a una agricultura tradicional y atrasada (Boeke, 1953). En la medida en que el sector tradicional frenaba el proceso de desarrollo, se recomendaba concentrar los esfuerzos sobre los diferentes mecanismos que permitieran su modernización, a fin de lograr incorporarlo a las pautas económicas dinámicas del sector urbano. Sin embargo, las políticas diseñadas sobre estas bases teóricas se mostraron ineficaces para lograr la liquidación del sector tradicional. Más aún, investigaciones posteriores fueron demostrando que el dualismo producción tradicional/moderna no se reducía exclusivamente a la oposición entre sector rural y el urbano, sino que tal distinción se daba tanto dentro de la manufactura como al interior de la agricultura (McGee, 1973; Weeks, 1973; Quijano Obregón, 1974; Bienenfeld & Godfrey, 1975; Friedmann & Sullivan, 1974; LeBrun & Gerry, 1975)¹.

El proceso de reconceptualización llevó a la distinción entre el sector formal y el sector informal en la economía de los países en desarrollo, siendo ésta una distinción amplia que se manifiesta dentro de todas las ramas productivas². Si bien hay diferencias de énfasis entre los autores, está claro que lo que caracteriza al sector formal es la producción en gran escala con maquinaria moderna, trabajo asalariado permanente y regulación de sus actividades por parte del estado; mientras que el sector informal opera a un nivel familiar, con tecnología tradicional, insumos intermitentes de trabajo a destajo, y completamente al margen de los beneficios derivados de los servicios estatales (Hart, 1973; Mazundar, 1975; Sethuraman, 1976; Weeks, 1973). Las investigaciones subrayan un factor fundamental que explica la persistencia y hasta la expansión relativa del sector informal. A diferencia de los viejos países in-

dustriales, donde el cambio tecnológico se fué dando de manera gradual, las nuevas industrias que se establecen en los países en desarrollo se caracterizan por incorporar desde un principio maquinarias actualizadas y de alto nivel técnico que requieren escasa mano de obra para su funcionamiento. En la medida en que el sector formal es incapaz de absorber el incremento continuo de la fuerza de trabajo, ésta debe canalizarse hacia las actividades en pequeña escala del sector informal.

La importancia particular de la nueva formulación del concepto de sector informal radica en que, a diferencia de las posiciones dualistas anteriores, los investigadores destacan el rol decisivo de este sector como polo dinámico en la generación del crecimiento económico (Beier et al., 1975; Hart, 1973; Mazundar, 1975; Sethuraman, 1976; Weeks, 1975). Así, el sector informal posee una función clave aportando a la producción, generando ingresos, absorbiendo y capacitando nueva población activa y sirviendo como colchón amortiguador de las tensiones sociales. Pero por sobre todas las cosas los autores indican que el principal factor a considerar es que sobre la base de la estructura del sector informal es posible definir una política de desarrollo más adecuada a las condiciones de los países pobres; una política que adecúe la tecnología de tal forma que sea posible absorber una mayor cantidad de mano de obra con un menor insumo de capital.

Alternativas agro-industriales.

La agro-industria, como integración vertical de las ramas de la producción agrícola hasta la elaboración final de productos manufacturados, se presenta como una posibilidad de racionalizar el desarrollo y alcanzar objetivos amplios de tipo económico y social en el sector

rural (Goldberg, 1974). Sin embargo, la experiencia que se ha venido acumulando en el campo del desarrollo agroindustrial muestra que no siempre ha sido posible alcanzar estas metas en los países en vías de desarrollo; y que, por el contrario, en algunos casos se han generado efectos opuestos a los objetivos explícitos. En la medida en que estas contradicciones se derivan en gran parte de los factores discutidos previamente, vale la pena esbozar aquí las implicaciones que poseen las diferentes alternativas de desarrollo agroindustrial en relación a las posibilidades dinámicas del sector informal.

Una primera vía de desarrollo agroindustrial consiste en la gran inversión de capital privado o estatal en una empresa que integra verticalmente todos los pasos productivos desde el cultivo hasta el mercadeo del producto manufacturado terminado. Con un alto nivel tecnológico, trabajo asalariado y un criterio estricto de rentabilidad, una empresa de este tipo se enmarca claramente dentro del esquema de funcionamiento del sector formal de la economía. Si bien este tipo de inversión puede resultar provechoso en el sentido de reducir costos, incrementar la acumulación de excedentes y abastecer los mercados, se puede deducir con facilidad que su impacto en términos del desarrollo del sector rural corre el riesgo de ser mínimo. Necesitando sólo un reducido insumo de mano de obra y funcionando como una isla moderna en un medio campesino tradicional, este tipo de agroindustria no genera ingresos para la población ni afecta mayormente la economía regional, presentando el peligro adicional de hacer más visibles los contrastes y agudizar el descontento social. Paradójicamente, este es el modelo de desarrollo agroindustrial que más atracción parece ejercer en la definición de políticas de fomento por parte de los países en vías de desarrollo, sin observarse en la literatura mayor preocupación por clarificar las implicaciones eventuales de su implementación (Chavamian, 1975; Hugill, 1975;

Mueller, 1975; Noronha, 1975).

Un segundo tipo de integración agroindustrial se fundamenta en la existencia de grandes empresas industriales similares a las anteriores, pero que no incorporan la fase del cultivo dentro de su esquema, adquiriendo la materia prima a los cultivadores directos. En la mayoría de los casos, las fábricas se encuentran en las ciudades, con lo cual ni siquiera ejercen un efecto mínimo sobre el mercado de trabajo en las áreas rurales. Si bien hay un beneficio aparente para los campesinos, pues parece asegurarse un mercado para sus productos, la realidad suele ser muy distinta. En la medida en que el campesino tradicional regula su inversión y su trabajo de acuerdo a criterios de subsistencia y no de rentabilidad; y siendo que una política de bajos precios para la materia prima es un imperativo para cualquier empresa dentro del sector formal, se crea de hecho una situación de explotación de los campesinos al estar la agroindustria en capacidad de deprimir los precios al máximo. Existe además el agravante de que en estas ramas productivas generalmente se establece un monopolio de unas pocas empresas sobre el mercado de materias primas. Los ejemplos de este tipo de agroindustria explotativa se remontan a principios de siglo (Kautsky, 1975 : p. 302; Chayanov, 1975 : cap. 6; Feder, 1977) y en cuanto a Colombia, los casos típicos son el tabaco y el fique. Se hace claro que este tipo de esquema agroindustrial no sólo no genera el desarrollo en áreas tradicionales, sino que aún desestimula el potencial de crecimiento del sector informal campesino. En estos casos se hace necesaria una firme intervención estatal para evitar que el desestímulo inherente al carácter espontáneo del proceso termine por liquidar las ramas productivas mismas.

Por último, existe un tercer camino de desarrollo agroindustrial, que a pesar de estar prácticamente inexplorado

responde a las necesidades objetivas señaladas anteriormente. Dicho camino se apoya precisamente en el potencial de crecimiento que presenta el sector informal, y consiste en el establecimiento de pequeñas industrias de carácter comunitario o cooperativo que, utilizando tecnologías intermedias, permiten incrementar los ingresos de la población local. Este fomento agroindustrial puede basarse sobre la creación de cooperativas de producción por parte de los campesinos mismos que cultivan la materia prima a transformar, o alternativamente, sobre el establecimiento de tales cooperativas en los poblados de las regiones productoras. En la medida en que el enfoque agroindustrial implica también la racionalización de los procesos de venta y distribución, es posible su implementación a través de la simple formación de cooperativas de mercadeo en aquellos casos en que ya existe una producción artesanal familiar entre los campesinos o en los poblados. Las cooperativas de producción permiten agregar al producto cultivado un valor que es retenido por la población misma de la región, y que por lo tanto redundará en el mejoramiento de sus condiciones de vida. En cuanto a las cooperativas de mercadeo, éstas cumplen la función de eliminar a los intermediarios que explotan al artesano individual, factor que debe necesariamente asegurar una redistribución del ingreso que favorece al productor directo. En la medida en que permite aprovechar las materias primas domésticas con una inversión mínima de capital y una absorción máxima de mano de obra, este tipo de desarrollo agroindustrial se presenta como una alternativa prioritaria en el momento de definir los programas de fomento.

NOTAS

1. Con respecto al caso colombiano, véase el trabajo de Urrutia Montoya y Villalba (1969).
2. Un adecuado resumen del desarrollo de la discusión teórica sobre la dicotomía sector formal/informal puede encontrarse en Moser (1976).

BIBLIOGRAFIA

- Beier, G. et. al: "The Task Ahead for the Cities of the Developing Countries". WORLD BANK STAFF WORKING PAPER, no. 209 (Washington), 1975.
- Bienenfeld, M. & Godfrey, M.: "Measuring Unemployment and the Informal Sector". IDS, vol. 7, no. 3, 1975.
- Boeke, J. H. : ECONOMICS AND ECONOMIC POLICY OF DUAL SOCIETIES. New York, I. P. R. , 1953.
- Chayanov, A. V. : LA ORGANIZACION DE LA UNIDAD ECONOMICA CAMPESINA. Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.
- Feder, E. : EL IMPERIALISMO FRESA, UNA INVESTIGACION SOBRE LOS MECANISMOS DE LA DEPENDENCIA EN LA AGRICULTURA MEXICANA. México, Ed. Campesina, 1977.
- Friedmann, J. & Sullivan, F.: "The absorption of labour in the urban economy, the case of the developing countries". ECONOMIC DEVELOPMENT AND CULTURAL CHANGE, vol. 22, 1974.
- Ghavamian, M.H.: "New approaches to agricultural development in Iran". En Agribusiness Council : AGRICULTURAL INITIATIVE IN THE THIRD WORLD. London, Lexington books, 1975.
- Goldberg, R. A. : AGRIBUSINESS MANAGEMENT FOR DEVELOPING COUNTRIES. Cambridge, Mass. , Ballinger Publishing Co. , 1974.
- Hart, K. : "Informal income opportunities and urban employment".

ment in Ghana". THE JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES, vol. 11, no. 1, 1973.

- Hoselits, B.: SOCIOLOGICAL FACTORS IN ECONOMIC DEVELOPMENT. Glencoe, The Free Press, 1960.
- Hugill, J. A. C.: "Agribusiness and the industry cooperative program". En Agribusiness Council : AGRICULTURAL INITIATIVE IN THE THIRD WORLD. London, Lexington Books, 1975.
- Kautsky, K.: LA CUESTION AGRARIA. Bogotá, Ed. Latina, 1975.
- LeBrun, O. & Gerry, C.: "Petty producers and capitalism". REVIEW OF AFRICAN POLITICAL ECONOMY, no. 3, 1975.
- Mazumdar, D.: "The urban informal sector". WORLD BANK STAFF WORKING PAPER, No. 211, (Washington) 1975.
- McGee, T.G.: "Peasants in cities: a paradox, a most ingenious paradox". HUMAN ORGANIZATION, Summer 1973.
- Moser, C. : "The informal sector or petty commodity production: autonomy or dependence in urban development". London, Working paper of the Development Planning Unit, 1976.
- tueller, K. M.: "Criteria for multicorporate agribusiness development". En Agribusiness Council : AGRICULTURAL INITIATIVE IN THE THIRD WORLD. London, Lexington Books, 1975.
- ronha, F.: "A new model for agribusiness investment".

En Agribusiness Council : AGRICULTURAL INITIATIVE IN THE THIRD WORLD. London, Lexington Books, 1975.

ONUDI : COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LAS AGROINDUSTRIAS EN LOS PAISES EN DESARROLLO. Belgrado, 1975.

Quijano Obregón, A. : "The marginal pole of the economy and the marginalized labour force". ECONOMY AND SOCIETY, vol. 3, 1974.

Rostow, W. W. : THE STAGES OF ECONOMIC GROWTH. Cambridge, University Press, 1962.

Sethuraman, S. V. : "The urban informal sector : concept, measurement and policy". INTERNATIONAL LABOUR REVIEW, vol. 114, no. 1, 1976.

Urrutia Montoya, M. & Villalba, C. E. : "El sector artesanal en el desarrollo colombiano". REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO, vol. 1, Octubre 1969.

Weeks, J. : "Uneven sectoral development and the role of the state". IDS BULLETIN, vol. 5, no. 2/3, 1973.

Weeks, J. : "Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies". INTERNATIONAL LABOUR REVIEW, vol. 111, no. 1, 1975.