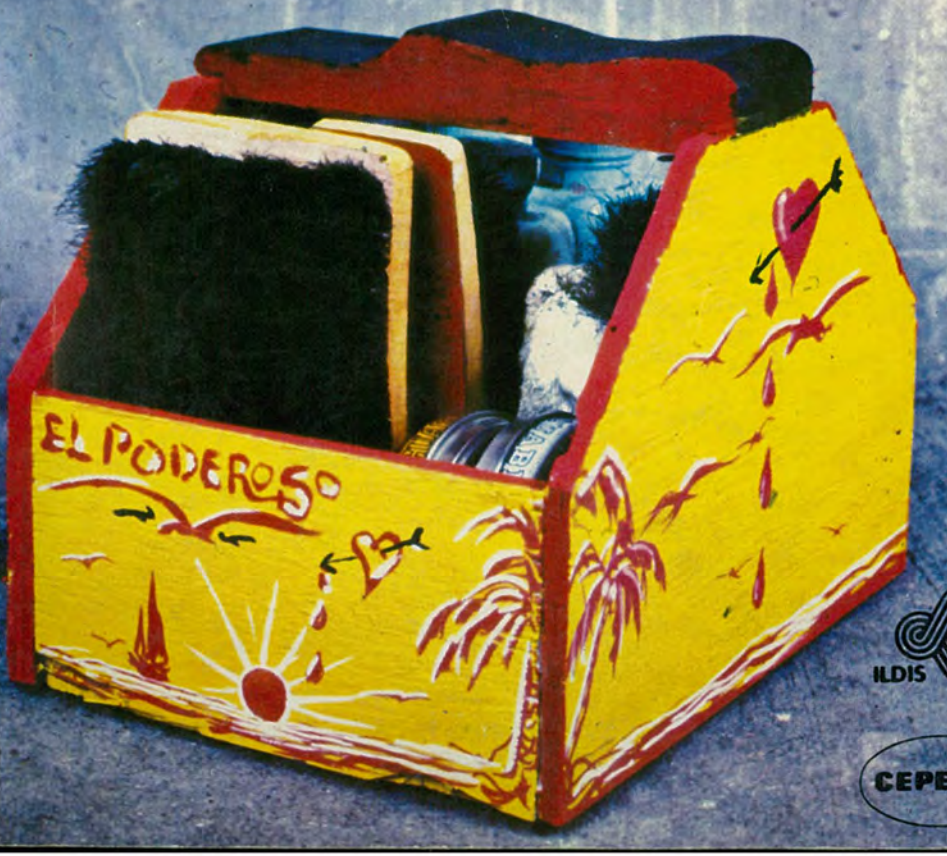
2da. EDICIÓN

El sector informal urbano en los países andinos

Carbonetto Farrell
Mezzera Casanovas
Maldonado Murillo
Ortiz Placencia
Castiglia Pinilla



ILDIS
CEPESIU

El sector informal urbano en los países andinos

El sector informal urbano
en los países andinos

El sector informal urbano en los países andinos

Carbonetto Farrell **Mezzera Casanovas** **Maldonado Murillo** **Ortiz Placencia** **Castiglia Pinilla**

CEPESIU

ILDIS





Es una publicación del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS, y del Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal Urbano, CEPESIU.

© ILDIS, CEPESIU, 1985

2ª. Edición 1987

Edición:
Santiago Escobar

Diseño y Diagramación:
Grupo Esquina editores-diseñadores, S.A.

Portada:
Diseño: Grupo Esquina editores-diseñadores, S.A.
Fotografía: Roberto Rubiano

Secretaría:
Alicia Terán
Lourdes Ribadeneira

ILDIS, Av. Colón 1346, Telf.: 543-000, Casilla Postal 367-A, Quito, Ecuador.

CEPESIU, 1° de Mayo 206 y Quito, Telf.: 396-226, Guayaquil, Ecuador.

Contenido

Presentación 9

I. Introducción 11
1. "Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región" *Daniel Carbonetto* 13

II. Aproximación Teórica al SIU 25
1. "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina" *Jaime Mezzera* 27
2. "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" *Daniel Carbonetto.* 45
3. "Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía."*Carlos Maldonado* 69
4. "El sector informal urbano" *José Luis Ortiz* 97
5. "La empresa informal" *Miguel Angel Castiglia* 117

III. Estudios de caso 137
1. "Los microcomerciantes del sector informal urbano: los casos de Quito y Guayaquil" *Gilda Farrell* . 139
2. "La medición de empleo en Lima". *Daniel Carboneto* .. 179
3. "Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de la ciudad de La Paz" *Roberto Casanovas* 207
4. "El sector informal urbano colombiano: el caso de Bogotá" *Gabriel Murillo* 247

IV. Experiencia de promoción en el SIU 273
1. "La promoción en el SIU ecuatoriano: El caso del programa de apoyo a la microempresa en Guayaquil" *María Mercedes Placencia* 275

2. "Experiencias y perspectivas de la promoción empresarial en el SIU: El caso peruano" *Susana Pinilla* . 301

V. Políticas para el SIU 327

1. "Políticas de mejoramiento del empleo en el SIU" *Daniel Carbonetto* 329

VI. Sugerencias para futuros trabajos 363

1. "Sugerencias para futuras investigaciones en el SIU" *Gilda Farrell* 365

VII. Abstract 373

Presentación

El Sector Informal de la economía es con toda seguridad, uno de los temas más importantes de la actualidad académica de América Latina.

Su individualización como universo específico de estudio es más bien reciente, por lo que el debate en cuanto a problemas teóricos, conceptuales y metodológicos está muy lejos de ser agotado. Más aún, si se agrega el hecho de que "la informalidad" parece ser el rasgo económico característico de los 80 en el continente y, que, a partir de una importancia económica significativa, se ha proyectado a una trascendencia política vital para todo el desarrollo económico y social de la región.

Dentro de este contexto, el tema de la informalidad económica urbana resulta particularmente importante.

En la actual sociedad latinoamericana, la calle se ha transformado en un espacio de gestión económica y de poder político, que recaracteriza lo urbano y lo económico de la región. La calle se vuelve un espacio de acción económica para el subempleo, la migración, la abierta cesantía, y se llena de oficios de subsistencia que están cambiando, incluso, el marco cultural de las ciudades de América Latina.

Para analizarla se han propuesto muchos enfoques, desde el de la marginalidad y sus conceptos de funcionalidad y afuncionalidad en relación a las etapas de acumulación y modernización de la economía, hasta la más reciente de segmentación del mercado laboral, en la cual, el concepto ortodoxo de "ejército de reserva", se disuelve para dar paso a una noción de "excedente estructural" de oferta de trabajo que no logra ser absorbida por el sector moderno.

Bajo esta última óptica, la informalidad ya no es "una economía individual del rebusque" enfrentada a una crisis económica y a la espera de tiempos mejores. Es una actividad que se ensambla, como la otra cara de la medalla, a un cierto tipo de desarrollo económico, siendo un todo

funcional, incluso, a los procesos de acumulación y modernización de la economía.

Y, entonces, la preocupación por investigar y diagnosticar el proceso se acentúa, y las primeras aproximaciones al tema entregan la visión de unas economías latinoamericanas, con una heterogeneidad estructural en su sistema productivo y con una oligopolización precoz de su sector moderno, al que le resulta imposible absorber la oferta de trabajo.

Y vienen nuevas interrogantes sobre el destino económico del llamado "sector informal", bajo la convicción de que esas miles de actividades que llenan de color, imaginación y miseria las calles de nuestras ciudades, no son un "paisaje" de la crisis, sino una topografía viviente que se debe contabilizar en el proyecto de desarrollo.

Esta publicación, que reúne trabajos teóricos y ponencias presentadas a un seminario sobre el "Sector Informal Urbano en los Países Andinos", realizado en Quito en diciembre de 1984, se inscribe en esa línea de preocupación. Forma parte, también, de un más vasto esfuerzo que en 1982 iniciara el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS, en colaboración con otras entidades nacionales como el Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal Urbano, CEPESIU, el Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, IIE-PUCE, y el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Estatal de Guayaquil.

En el esfuerzo por introducir la preocupación por el tema, así como llevar adelante las investigaciones, se debe destacar el nombre de *Gilda Farrel* del IIE-PUCE, por su seriedad académica y esa dosis de amor a su trabajo, siempre tan necesaria para un resultado relevante. También los de *Roland Feicht* y *Galo Chiriboga,* funcionarios de ILDIS, quienes dirigieron por parte de la Institución el proceso global de trabajos e impulsaron la concreción de muchas fundamentales tareas vinculadas al sector informal urbano.

Los editores están convencidos de que este libro es una contribución significativa a un tema que —repetimos— es de trascendencia no solo económica, sino política, para los próximos años del continente.

Manfred Stegger
Director - ILDIS

María Mercedes Placencia
Directora - CEPESIU

I.
Introducción



1.
Introduction

1.

"Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región".*

Daniel Carbonetto

* Este trabajo ha sido adecuado como Capítulo Introductorio de este libro por los editores, por considerarlo útil para situar en una perspectiva correcta al SIU, y para explicar el por qué se hace necesario su estudio. El título del trabajo es también responsabilidad de los editores.

Desde 1960 comenzó a tornarse evidente que el ritmo de acumulación de capital y de creación de puestos de trabajo que era capaz de alcanzar la economía bajo el patrón de crecimiento sustitutivo resultaba notoriamente insuficiente —habida cuenta del ritmo de crecimiento de la fuerza laboral— para alcanzar un ritmo aceptable de ocupación adecuada de la población.

En efecto, desde los años 50 comenzó a advertirse en casi todos los países del área, la rápida expansión de un excedente estructural de mano de obra que se reflejó básicamente en el crecimiento de la categoría de subempleados, tanto en el sector rural como en el medio urbano. En el medio urbano, un sector importante de la población económicamente activa fue excluida de los puestos de alta productividad, del área moderna de la economía. Como consecuencia de ello, gran parte de la PEA urbana de la región ha tenido que desarrollar estrategias de sobrevivencia, básicamente, formas de *auto empleo* de baja productividad e ingresos. Nos referimos al sub empleo por ingresos del medio urbano.

Por su parte, en el área rural de la mayoría de los países se ha verificado un fenómeno análogo al descrito para los trabajadores urbanos. Las tierras ricas, concentradas en manos de pocos propietarios, son explotadas por lo general con tecnologías relativamente modernas, gozan de aceptables economías externas —infraestructura vial, comunicaciones, obras de irrigación, electrificación— y operan con niveles respetables de productividad por hectárea y por hombre. Al lado de ese Sector Rural Moderno, en las periferias de recursos naturales pobres suele encontrarse grandes masas de campesinos minifundistas que operan con tecnologías primitivas de escasa productividad. El cuadro es bien conocido; estas economías campesinas del Noreste brasileño, las zonas pobres del ande colombiano, ecuatoriano, peruano y boliviano, y de muchos países de América Central, suelen sobrevivir con una escasa dotación de capital productivo, débil articulación al mercado de insumos y financiero y casi sin contar con economías externas (desarticulación vial, carencia de obras de riego, de electricidad, etc.).

Se ha venido perfilando así, un área tecnológica "retrasada" en el medio rural a la cual se añadió en los últimos 30 años un segmento urbano de baja tecnología e ingresos. Lo más saltante de este proceso ha sido la poca capacidad dinámica mostrada durante las últimas décadas por el área moderna urbana y rural para integrar (absorber progresivamente) a los estratos tecnológicos retrasados. Antes bien, las tendencias excluyentes han prevalecido. Al lado de la modernidad fabril y de la cultura europea que presidió el desenvolvimiento de un segmento importante de la población de América Latina, se ha yuxtapuesto la existencia de un sector numéricamente no menos significativo que, en el campo y en las áreas marginal-urbanas, acceden muy parcialmente a los beneficios derivados del progreso técnico y el crecimiento.

Esta escición —de carácter estructural— reconoce por tanto, la existencia de —cuando menos— cuatro *estratos tecnológicos* claramente identificables y diferenciables a partir de las desigualdades existentes en la dotación de capital por hombre, la infraestructura y las economías externas disponibles, el tipo de tecnologías y el acerbo de conocimientos y, consecuentemente, la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos. Nos referimos a la existencia de un Sector Rural Tradicional y un Sector Urbano Marginal, conformantes del estrato tecnológico retrasado y a la de un Sector Rural y otro Urbano conformantes de estrato moderno.

La brecha tecnológica entre esos estratos suele ser enorme: el área moderna opera con productividades cinco a seis veces superior, ingresos medios tres a cuatro veces más altos y dotación de capital por hombre diez a veinte veces mayor que las áreas retrasadas.

En el promedio de 14 países de América Latina[1] hacia 1980 un 45% de la fuerza laboral estaba en el Sector Urbano Moderno (SUM) (incluyendo Gobierno) en tanto 20% se encontraba en el Sector Informal Urbano (SIU). Otro 12% de la fuerza laboral estaba ocupada en el Sector Rural Moderno y el 23% restante en actividades rurales tradicionales (SRT).

Ahora bien, los datos disponibles sobre algunos países acerca de los niveles de capital por hombre característicos de los estratos retrasados sugieren que éstos no superan —en el mejor de los casos— el techo de los 1,000 US $ por hombre. En general, tiende a encontrarse un techo

menor para las áreas rurales deprimidas = 25 a 30% inferior al nivel tope del estrato urbano atrasado.

Tanto para esas áreas cuanto para las actividades urbanas de baja productividad, la mayor concentración de los ocupados se dan en los tramos inferiores de costos de puesto de trabajo encontrándose promedios del orden de 400 a 500 US $ para actividades urbanas y de menos de 350 US $ para las rurales. Así, la relación capital/trabajo (K/L) promedio para el Sector Informal de Lima en 1982 fue de 453 US $/hombre en tanto que, para ese año, se estiman en el Sector Rural Andino (tradicional) esa cifra era inferior a los 300 US $ incluyendo la valorización de las parcelas e infraestructura.

Frente a ese cuadro es sabido que el Sector Urbano Moderno opera con medias de K/L mayores de 10,000 US $. Esta cifra varía significativamente de uno a otro país en función del mayor o menor desarrollo de sus ramas de industria pesada y de industrias mineras extractivas (que tienden a superar los 40,000 US $/hombre). No obstante, puede considerarse, que el promedio para los sectores "modernos" de las economías de la región no es inferior a 20,000 US $/trabajador. Aún más variable de uno a otro país es la tecnología de las áreas rurales modernas. Este sector opera con un promedio de 6,000 US $/hombre en el Perú, y los estudios disponibles para Bolivia y Ecuador sugieren cifras menores. Sin embargo, es claro que países como Argentina, Uruguay y Chile deben superar ampliamente aquel nivel.

La discusión anterior en torno a la heterogeneidad estructural de la región tiene, como principal límite, la carencia de información sistematizada y comparable para la mayoría de los países. A fin de precisar un poco más la situación se presenta en el Cuadro N° 1 las características de los cuatro estratos en el caso peruano.[2]

El examen del mismo confirma, para ese país, las presunciones anteriores respecto a la región. De la observación del mismo se desprende que alrededor de dos millones y medio de trabajadores —el 45% de la PEA nacional— están ocupados en el área moderna de la economía, en puestos que tienen una productividad aceptable (del orden de 4.300 US $/año) y que cuentan con medios de producción cuyo valor promedio es de alrededor de 13,000 US $/trabajador. El ingreso promedio mensual

CUADRO Nº 1

Estimación del grado de heterogeneidad sectorial en empleo, ingresos, productividad, capital y producto
Situación Inicial - Perú 1981

	PEA		Ingreso Promedio Mensual US$	Relación Capital Trabajo	Productivi. Promedio Anual US$	Producto Sectorial (en miles)		Capital Sectorial (en miles)		Relación Capital Producto
	Personas	%				Dólares	%	Dólares	%	
Sector Rural Andino	1.134,066	19.8	48	220	600	680.439	4.81	249.494	0.67	0.36
Sector Rural Moderno	756,044	13.2	90	4.000	1.800	1'360,879	9.63	3'024,176	8.13	2.22
Sector Moderno Urbano	2'565,969	44.8	180	13.000	4.320	11'084.985	78.65	33'357.597	89.72	3.00
Sector Informal Urbano	1'214,253	21.2	63	450	816	990.830	7.01	546.413	1.46	0.55
TOTAL	5'727.610	100	--	6.490	2,464	14'117.133	100	37'177,680	100	2.63

FUENTE: Proyecto Sector Informal Urbano, CEDEP-CIIDE, Daniel Carbonetto T. Estimación basada en encuestas de hogares y de establecimientos para el Sector Moderno y SIU; en los diagnósticos microregionales del proyecto CAPs. COSTA, Daniel Martínez, para el Sector Rural Moderno y en estudios de caso y de microregiones D. Martínez - Proy. CEDEP.

es del orden de los 180 US $. Este sector moderno de la economía urbana concentra más del 85% del total del capital productivo del país y genera casi el 80% del producto nacional.

El núcleo básico alrededor del cual se estructuró esta área moderna urbano-industrial fue el desarrollo de la industria sustitutiva.

Consecuentemente, cerca de un 23% de fuerza laboral urbana resulta actualmente redundante a los requerimientos del sector capitalista moderno. La mayor parte de ese excedente estructural de fuerza de trabajo no permanece, desde luego, en la condición de desempleados abiertos. Para sobrevivir desarrollan actividades de baja productividad e ingresos, habitualmente de carácter terciario (venta ambulatoria, servicios a domicilio, etc.) que tienen como común denominador el hecho de poder desarrollarse con muy escaso o nulo capital por hombre. Se constituyó así un estrato que opera con tecnologías elementales y magros retornos en el que se encuentra "ocupado" el 22.2% de la PEA peruana. Se trata del grupo que en la actualidad suele designárselo como Sector Informal Urbano (SIU).

Su productividad es casi seis veces menor que las del Sector Moderno. Ello se explica fácilmente a partir de la escasa dotación de medios de producción con que se opera en este sector. El costo de un puesto de trabajo inventado en el Sector Informal Urbano (450 US $/hombre) es cerca de 20 veces inferior al còsto promedio de un puesto en el Sector Moderno (13,000 US $).

La concentración de recursos productivos en el sector moderno es notable. Mientras que en el mismo hay 2.5 millones de personas que operan con casi el 90% de los recursos de capital en el sector informal existen 1.2 millones que cuentan con menos del 2% del activo total. Tales cifras revelan una *diferencia tecnológica abrumadora entre ambos sectores.* No es extraño, por tanto, que el sector moderno con el 45% de la PEA genere cerca del 80% del producto nacional, en tanto el SIU con 22% de la PEA no contribuya mas que con un 7% del producto. Tampoco lo es que el ingreso informal sea, en promedio, apenas un tercio del obtenido en el moderno.

Obsérvese en el cuadro ya citado que algo muy semejante ocurre en el medio rural. En el sector moderno costero alrededor de 756,000 traba-

jadores (13.2 de la PEA nacional) genera 9.6% del producto del país. Se desempeña en actividades agropecuarias de productividad aceptable: 1,800 US $ y obtienen un ingreso promedio de 90 dólares mes. El capital productivo por trabajador rural es de alrededor de 4,000 US $.

En el sector rural andino más de un millón de campesinos —principalmente comuneros parcelarios y minifundistas— generan apenas un 4% del producto nacional, su productividad no supera los 600 US $/año y obtienen un ingreso promedio mensual menor de 50 US $. La productividad monetaria de un ocupado del sector rural andino es menos de un tercio de la que tiene un puesto en el área rural moderna. Se comprende que bajo tales condiciones el proceso de acumulación de capital y de mejoramiento tecnológico se encuentra bloqueado. Lo grave es que, de un modo creciente, se ha venido asociando a cada uno de esos estratos tecnológicos, no solamente diferentes niveles de productividad e ingresos sino también diferenciales muy severos en lo que hace a su acceso a servicios, nivel educativo y situación sanitaria, nutrición, participación en la vida cultural y política, manejo de información y medios de comunicación, en fin, distintos grados de desarrollo cultural y social que impulsan un proceso de segmentación de la sociedad peruana en modos de existencias demasiados desiguales entre ellos que, en muchas de sus dimensiones aparecen desarticulados y ajenos, pero que, en otras muchas se encuentran vinculados a través de relaciones de subordinación inter-sectoriales que tienden a reforzar la desigualdad.

Ahora bien, en meses pasados se tuvo la oportunidad de examinar la evolución posible de los cuatro sectores de la economía peruana según un modelo básico muy sencillo, de simulación de alternativas. Se pudo entonces estudiar dos opciones. La primera (véase Cuadro N° 2) reproduce para los próximos 10 años las tendencias tradicionales. El Sector Moderno opera con un coeficiente de ahorro del 15% de su producto, tiene una relación capital-trabajo cercana a 3 y acumula capital a una tasa del 5% promedio anual durante 10 años (1981-91). Los sectores tradicionales se encuentran en regimen de reproducción simple. Dado su exiguo ingreso promedio, no ahorran ni acumulan. Se experimenta en ellos un fenómeno, de causación circular entre baja tecnología y escasez de ahorro. Como disponen de pocos medios de producción por hombre su productividad es baja y su ingreso solo alcanza para sobrevivencia de la

CUADRO N° 2

Estimación del grado de heterogeneidad sectorial de empleo, ingresos, productividad, capital y producto

Escenario 1991 - Alternativa 1

	PEA		Ingreso Prom. Mensual US$	$\overset{\circ}{PEA}$ % Anual	$\overset{\circ}{Y}$ P	Prod. Hombre Anual q = Q/L	$\overset{\circ}{q}$	Q Millones $ —US$—	$\frac{\%\,Q_S}{Q_N}$	$\overset{\circ}{Q}$	k	$\overset{\circ}{k}$	K	$\frac{\%\,K_S}{K_N}$	$\overset{\circ}{K}$	$G=\frac{K}{Q}$	$\overset{\circ}{G}$
	Personas	%															
Sector Rural Andino	1.252.715	16.6	43	1	-1	543.1	-1.0	680,440	3.11	0	195	-1.01	244.958	0.42	0	0.36	0
Sector Rural Moderno	963,090	12.7	109	2.4	1.9	2,194	2.0	2'113,405	9.66	4.5	4,871	2.0	4,691,961	7.8	4.5	2.22	0
Sector Moderno Urbano	3.429,295	45.4	220	2.9	2.0	5,265	2.0	18'056,270	82.49	5.0	15,795	2.0	54,168,812	90.8	5	3.00	0
Sector Informal Urbano	1.904,162	25.2	42	4.1	-4	544.0	-4	1'037,567	4.74	0	300	-4	572,188	0.97	0	0.55	0
Total	7,549,263	100	--	2.8				21,887,682	100	4.45			59,677,919	99.9	4.45	2.72	0.3

Valores en US$ constantes 1981.

PEA. Dado ese nivel de ingreso no pueden ahorrar y al no invertir son incapaces de aumentar el capital por hombre y mejorar la tecnología y la productividad.

La PEA nacional crece a razón de 2.8% anual. El sector rural andino retiene un 1% anual y expulsa el otro 1.8% hacia el área urbana. El sector moderno urbano crece al 5%, tiene ganancias de productividad del 2% y demanda empleo en el orden del 2.9% promedio año. La población remanente se acumula en el área informal de las ciudades; es decir, se autoemplea para sobrevivir.

Los resultados en materia de desigualdad son graves. Hay deterioro neto de la productividad y el ingreso del Sector Informal y del Sector Rural Andino y la brecha con los sectores modernos se agigantan. El ingreso en la SRA desciende de 48 US $ en 1981 a 43 US $ en 1991.

En el SIU cae de 63 US $ a 42 US $. La productividad baja en ambos casos casi en un 40%. El capital total (estimado) y la infraestructura de las áreas retrasadas son compartidos por una masa mayor de trabajadores. Disminuye el K/L y ello explica la caída del producto por hombre.

A los 10 años de desarrollo la distancia entre los sectores modernos y atrasados crece. El SRT tenía en 1981 el 53% del ingreso medio del SRM. En 1991 tiene el 45%. El SIU tenía un ingreso que representaba el 35% del ingreso del sector moderno urbano en 1981. Al fin del período desciende al 20%.

Se examinó después una segunda alternativa (véase Cuadro N° 3) en la que se simula una política de redistribución intersectorial del capital. Se parte de la idea de extraer un 30% del ahorro neto del sector moderno urbano y transferir la mitad de éste al SRA y la otra mitad al SRM.

Bajo esta estrategia la tasa de acumulación del sector moderno desciende a 3.5% anual y su demanda de empleo a algo más del 1.5%. Pero la inversión de parte del ahorro neto del sector moderno en las áreas retrasadas muestra una potencialidad productiva muy alta. Ocurre que, en estos sectores, la baja productividad de la mano de obra es acompañada de una alta productividad marginal del capital. Entre 30 a 50 centavos de dólar invertidos en el SIU retornan alrededor de 1 dólar de producto. Una inversión de 2 a 2.5 dólares en el sector moderno no genera más de 1 dólar.

CUADRO Nº 3

Estimación del grado de heterogeneidad sectorial de empleo, ingresos, productividad, capital y producto

Escenario 1991 - Alternativa 2

SECTOR	PEA		Ingreso Prom. US$ —MES—	$\hat{PEA}$	$\hat{Y}$	PROD HOMB $q=\frac{Q}{L}$	$\hat{q}$	Q Millones $ —US$—	$\frac{\%Q_S}{Q_N}$	$\hat{Q}$	k	$\hat{k}$	K	$\frac{\%K_S}{K_N}$	$\hat{K}$	$=\frac{K}{Q}$	$\hat{\sigma}$
	Personas	%															
Sector Rural Andino	1.252.715	16.6	110	1	8.6	1.800	11.6	2.254.887	8.88	12.7	2.126	25.6	2.663.353	4.7	26.9	1.18	12.6
Sector Rural Moderno	963.090	12.7	110	2.4	2.0	2.194	2.0	2.113.405	8.32	4.5	4.871	2.0	4.691.961	8.2	4.5	2.22	0
Sector Moderno Urbano	2.969.707	39.3	219	1.5	2.0	5.265	2.0	15.636.463	61.59	3.5	15.796	2.0	46.909.390	81.9	3.5	3.0	0
Sector Informal Urbano	2.363.751	31.3	157	6.0	9.5	2.040	9.0	5.381.002	21.19	17.8	1.260	10.8	2.978.602	5.2	17.9	0.62	1.1
TOTAL	7.549.263	99.9	--	2.8	--	3.362	3.15	25.385.757	99.99	6.0	7.582	1.5	57.243.306	100.0	4.4	2.25	-1.5

Valores en US$ constantes 1981.

Como resultado de esa ventaja de los sectores tradicionales en materia de productividad del capital la colocación del 30% del ahorro del SM en tales áreas da lugar a crecimientos sustantivos del producto. El SIU crece a una tasa media del orden de 17% anual y el SRA a una tasa media del 12%. La consecuencia es que esta opción conlleva una tasa media de crecimiento del producto global significativamente más alta que la opción tradicional. Se supera el 6% promedio año contra un 4.5% de la alternativa basada en la reinversión íntegra del ahorro dentro de los sectores modernos.

El examen de alternativas de este tipo, creo que comienzan a hacerse necesarias. Es muy probable que el relanzamiento del desarrollo de los países de la región podría ser mucho más eficaz, duradero, equilibrado y homogéneo si con suficiente audacia y capacidad técnica se comenzara a diseñar mecanismos financieros de transferencia de recursos productivos inter-sectores. En todo caso, lo que parece poco probable es que la coexistencia de diferencias internas tan agudas puedan reproducirse una o dos décadas más sin ocasionar trastornos profundos ya no solo de orden económico sino de carácter social y político. En el pasado, la heterogeneidad provocó bloqueos y crisis de la economía. En el futuro puede conllevar procesos de fragmentación interna de las sociedades latinoamericanas cuyos efectos a nivel de convivencia y paz interna no son de difícil predicción.

NOTAS

1 J. Mezzera, PREALC, 1984.

2 Proyecto de investigación sobre origen y conformación tecnológica del Sector Informal Urbano de Lima Metropolitana, D. Carbonetto y colaboradores, CEDEP-CIIDE con apoyo de OIT-PREALC y el Ministerio de Trabajo del Perú.

II.
Aproximación Teórica al SIU



II.
Aproximación Teórica al SIU

1.
"Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina".

Jaime Mezzera

I.

"Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina".

Jaime Mezzera

Muy a menudo encontramos que la expresión Sector Informal representa muy distintas cosas para distintas gentes. Hay quien parece creer que el Sector Informal son los ambulantes, los mendigos, los vagos y los ladrones. En casos así no hay ninguna posibilidad de diálogo sobre bases comunes.

En este trabajo quiero partir de la noción de excedente estructural de oferta de trabajo urbana; concepto que definimos muy sencillamente como la diferencia entre toda la oferta de trabajo urbana y el conjunto de los empleos bien remunerados (lo cual básicamente significa empleo del sector moderno) que se crearían con pleno uso de la capacidad instalada. Ahora bien, ese excedente en primer lugar es grande y en segundo lugar persiste.

PREALC ha logrado reunir datos referidos al comportamiento de los mercados segmentados en 14 países.[1] Esos 14 países contienen cerca del 95 por ciento de toda la fuerza de trabajo en América Latina.

En esos 14 países encontramos que la distribución de la fuerza de trabajo era aproximadamente la siguiente:

- 45 por ciento de los activos están en sectores modernos y semi-modernos;
- 20 por ciento están en el sector informal urbano;
- 12 por ciento en sectores modernos rurales, y algo más del
- 20 por ciento en población activa del sector rural tradicional.[2]

Ahora bien, la población económicamente activa de estos 14 países en el área urbana ha estado creciendo durante 30 años consecutivos (1950-1980) a una tasa de 3.7 por ciento anual y eso refleja crecimiento vegetativo y crecimiento migratorio. A ello hay que agregar que el aumento histórico de productividad en el sector moderno en estos años fue del 2.5 por ciento. Así, el producto en los sectores modernos tendría que haber crecido durante 30 años consecutivos a más de seis por ciento anual. Mantener eso durante 30 años es tarea de romanos. Pues bien, re-

sulta que también fue tarea de latinoamericanos porque el sector moderno urbano de América Latina hizo exactamente eso durante 30 años seguidos; creció a sobre seis por ciento, creó empleos a razón de 3.7 por ciento cada año y mantuvo prácticamente constante el excedente relativo de fuerza de trabajo urbana.

De ahí que el fenómeno de la persistencia del excedente no es un fenómeno de insuficiencia dinámica como aparecía con los análisis de los años 50 y de los años 60. Es, en esencia, un fenómeno de pequeñez relativa original y también un fenómeno de heterogeneidad en los mercados de trabajo. Nosotros empezamos a hablar de este fenómeno de heterogeneidad del mercado de trabajo urbano hace diez años, cuando todavía el tema era nuevo, pero estábamos partiendo, ya en ese momento, de una heterogeneidad del mercado laboral. Digo esto para resaltar que no hemos estado buscando una oferta laboral heterogénea, cosa que muchos hacen cuando hablan del Sector Informal. Lo informal, en nuestro enfoque, está compuesto por un conjunto de empresas; empresas que pueden ser microempresas, pero que en todo caso son unidades productivas.

Eso no quiere decir que la oferta de trabajo sea perfectamente homogénea. Naturalmente hay diferencias dadas por variables como el nivel de calificación, la experiencia, la edad, el sexo y otras; pero el hecho de que este análisis sea multivariado y con una cantidad de categorías distintas al interior de cada variable, significa que esta variable de "calidad" se ordena como un continuo. Por tanto, no es posible hacer cortes que no sean arbitrarios. Es en ese sentido que decimos que no buscamos la heterogeneidad del mercado laboral por el lado de la oferta, sino por el lado de la demanda donde sí creemos que hay discontinuidades bien marcadas. Esa discontinuidad de la demanda por trabajo hemos tratado de revisarla en la tradición histórico-estructural del pensamiento económico latinoamericano.

Y partimos —como antes que nosotros hicieran, por ejemplo, Prebisch y Pinto— del progreso técnico. El enfoque convencional, digamos neoclásico, respecto al progreso técnico es que en esencia el progreso técnico permite reducir los costos unitarios de producción.

En la empresa que introduce progreso técnico, y aquí uno puede remontarse a Schumpeter, al bajar costos se generan rentas de tipo oligopólico basadas en la introducción del progreso técnico.

El enfoque tradicional generalmente postula mercados competitivos sin barreras a la entrada en los distintos sectores y en las distintas ramas de actividad; así, se supone perfecta flexibilidad de la oferta con lo cual la generación de rentas en una empresa incrementa la competencia llevando a la baja de los precios. Por ese supuesto de mercados competitivos, en el enfoque convencional el progreso técnico es conducente, en forma bastante inmediata, a baja de precios con lo cual el beneficio se concentra en el consumidor. Si eso es así, y si el progreso técnico se concentra de preferencia en la industria, ocurriría que, a medida que se introduce el progreso técnico en el centro, quien beneficia es la periferia. La observación decía, ya hace más de 40 años, que ello no era así.

Por eso es importante haber mencionado a Prebisch porque su enfoque, fue la gran revolución del pensamiento latinoamericano hace 40 años, se basa precisamente en un elemento absolutamente crucial: el rol que tiene el poder político de los trabajadores organizados que, por estarlo, logran captar una proporción importante de los frutos del progreso técnico. Ello hace que no opere el resultado postulado en el esquema convencional. Naturalmente es en los países desarrollados que se concentra el progreso técnico, así como los sindicatos. Porque estos trabajadores logran captar una proporción importante del progreso técnico vía alza de sus salarios, los costos de producción no caen y tampoco caen los precios. En cambio, parte del progreso técnico se desplaza hacia la periferia a explotar recursos naturales y se instala de modo que inspiran los modelos dualistas del tipo del de Arthur Lewis. Como en la periferia no hay trabajadores organizados con poder político que logren captar parte de los beneficios de ese progreso técnico, caen los precios de los productos que se producen en países donde no hay sindicatos fuertes.

Resulta entonces, que, al centro de la caída de la relación de precios del intercambio, está el funcionamiento del mercado laboral que es distinto en los países centrales respecto a los países periféricos.

Recordemos naturalmente que esta es una tesis que se desarrolla en los años 50, cuando, en esencia, América Latina era un continente donde el 70 por ciento de la fuerza de trabajo era rural y las exportaciones principales eran primarias.

Este tipo de concepción que discute relaciones de poder y de precios entre centro y periferia, lo retoma Aníbal Pinto en los años 60 con dos

artículos cruciales: "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo de la América Latina" y "Notas sobre la heterogeneidad estructural en América Latina". Fundamentalmente lo que hace es transponer el enfoque centro-periferia a un enfoque de las relaciones entre el sector moderno y el resto de la economía o sector tradicional con una óptica de mediados de los años 60. Nuevamente, el enfoque de Pinto es que al interior del sector moderno en América Latina, donde ya en los años 60 se han desarrollado sindicatos con poder político, hay de nuevo esta negociación salarial que permite que las empresas oligopólicas se vean enfrentadas a tener que compartir sus rentas oligopólicas con sus trabajadores. En este caso quienes no logran captar ningún beneficio del progreso técnico son, en las áreas urbanas, los que hoy llamamos trabajadores del sector informal.

Esto explica, pero con la causación inversa, el rol que juegan las políticas que en el esquema convencional se llaman las "políticas equivocadas de los gobiernos latinoamericanos". De ellas quiero relevar aquí, solo dos: las políticas de precios relativos (industriales/agrícolas) y las políticas de salarios, específicamente de salarios mínimos. El enfoque convencional dice que esas son políticas equivocadas que distorsionan la adecuada designación de recursos productivos. Lo que nosotros estamos diciendo es que esas políticas no son otra cosa que el reflejo institucionalizado del juego de relaciones de poder al interior de las empresas oligopólicas, ya que ellas no son sino la expresión legal, de ese reparto de las rentas oligopólicas entre distintos miembros del sector moderno, y, naturalmente, en detrimento de los que no logran acceder a ese sector.

Creemos que son tres los temas que giran alrededor de la división de la economía en formal e informal: uno es la concentración del capital y el rol que juega aquí el funcionamiento del mercado de capitales; en segundo lugar la introducción y uso de técnicas modernas de producción; tercero —quizá el más importante de todos— los mecanismos de establecimiento y mantención de posiciones oligopólicas. Esto nos lleva a distinguir el sector moderno del tradicional, del informal urbano en el caso urbano, diciendo como se ha dicho ya antes que el sector moderno se caracteriza porque opera con una lógica de acumulación capitalista.

El objetivo primordial de una empresa capitalista es el crecimiento. La generación de rentas es básicamente un instrumento para que la em-

presa crezca. La empresa logra fijar precios porque es oligopólica y fija los precios de tal modo que le permita generar un flujo de recursos reinvertibles por la misma empresa; nótese que esto nos vincula con el funcionamiento del mercado de capitales. Una vez que establece y mantiene una posición de dominio oligopólico la empresa genera rentas para reinvertir; la rentabilidad de las empresas del sector moderno en América Latina suele superar en dos, tres y cinco veces la rentabilidad de empresas similares en países desarrollados. Al producirse este proceso la empresa incorpora progreso técnico importado y eso la lleva a tener relaciones capital-trabajo sumamente altas que interesan, fundamentalmente, porque permiten caracterizar al proceso de modernización como concentrador del progreso técnico, del capital y del crecimiento de la productividad, y, excluyente, porque en la medida en que concentra capital excluye a una masa muy importante de la población que se ve obligada a insertarse, con una lógica de subsistencia, en los sectores tradicionales de los cuales la parte urbana es el sector informal. Este presenta una lógica de subsistencia, y opera en mercados competitivos o en franjas competitivas de mercados oligopólicos dominados por oligopolios concentrados. Tal inserción implica baja o nula capacidad de generación de rentas, y corresponde a una baja o nula capacidad de acumulación; por tanto mantiene baja relación capital-trabajo. Investigaciones del CEDEP en Lima, por ejemplo, encuentran relaciones capital-trabajo que, en promedio, son diez y 15 veces mayores en el sector moderno que en el sector informal.

Ahora bien, al hablar de oligopolio nos hemos estado refiriendo a lo que Sylos-Labini llama oligopolio concentrado y no al oligopolio por diferenciación del producto. De este último, el ejemplo más clásico es la guerra de marcas en automóviles, en electrodomésticos, en la mayoría de los productos del sector moderno. El oligopolio diferenciado opera también al interior del sector informal. Son muchos los productores informales que logran establecer diferenciación de productos. El ejemplo clásico es el estudio de Daniel Sansone sobre el comercio de alimentos en una comuna de Santiago de Chile, que encuentra que, contrariamente a lo que dicen los enfoques que sostienen que el sector informal es una forma para reducir el costo de producción de la fuerza de trabajo, los informales venden más caro que el sector moderno.

La forma de hacerlo es precisamente un fenómeno de diferenciación del producto: están abiertos más horas, prestan un servicio de tipo perso-

nal, dan crédito, fraccionan el producto. Por eso al usar la noción de oligopolio como línea de corte conceptual entre ambos sectores nos referimos al oligopolio concentrado que ofrece un bien relativamente homogéneo por medio de una o muy pocas empresas que generan una proporción abrumadora de la oferta porque controlan una proporción abrumadora de los activos productivos. Naturalmente, el elemento fundamental es ese control de una proporción abrumadora de los activos productivos que permmite dominar el mercado. Esa capacidad de dominar el mercado involucra que, en general, las empresas modernas tienen la capacidad de fijar precios, con lo cual tienen también la capacidad de determinar todo el proceso de crecimiento futuro, propio y, lo que es más importante, ajeno. De la misma manera que la noción de subdesarrollo no tendría sentido si no hubiera países desarrollados, el sector informal no tendría sentido en ausencia de empresas modernas, no solo porque se contraponen, sino por este efecto de dominación. Ello implica que los informales sistemáticamente son funcionales al desarrollo de las empresas modernas por este liderazgo de precios, ya que las empresas modernas, al incorporar progreso técnico, se pueden dar el lujo de beneficiarse por la existencia de productores de alto costo.

Salvo en los casos aislados de oligopolio diferenciado en el sector informal, la existencia de productores de alto costo permite a la empresa líder fijar un precio que esté ligeramente por debajo del costo de producción de la empresa informal, con lo cual obtiene dos resultados. El primero es un alto margen de utilidades para sí mismas que le permite poner en marcha el proceso de reinversión y crecimiento. El segundo es asegurarse que la empresa informal nunca va a crecer lo suficiente para amenazar la posición de la empresa dominante en el mercado. Y eso tiene el efecto de obligar a los informales a reducir la remuneración de los factores de producción. Hay estudios empíricos que demuestran que los informales suelen utilizar como bienes de capital elementos que, en otros esquemas, suelen ser bienes de consumo durable, como el hecho de usar la casa como local de producción, o usar un auto de tipo familiar como bien de capital de la empresa. Eso es rebajar la retribución de los activos productivos que el productor informal posee.

Mucho más importante es que el productor informal rebaja también la retribución laboral del insumo de trabajo que incorpora la producción, y esto se refleja no solo en bajos ingresos para el productor, sino en el

uso de mano de obra familiar no remunerada.

Para resumir entonces, los diferenciales de ingresos laborales se explican con la diferencial de la relación capital-trabajo y por el hecho de que el poder político de los trabajadores de empresas modernas les permite participar de las rentas oligopólicas de esta empresa.

Nuevamente aquí hay una causación que es inversa de la convencional. A menudo se dice que los informales ganan poco porque pertenecen a grupos que "naturalmente" ganan poco, lo cual proviene de la comprobación de que en el sector informal están los menos calificados, las mujeres, los jóvenes, los mayores, los migrantes, que son grupos de población que tienen una situación desfavorecida en el mercado de trabajo. Entonces, basándose en la teoría del capital humano se afirma que los informales ganan poco porque el sector está compuesto de grupos que ganan poco. El razonamiento aquí presentado permite afirmar que la causación es exactamente la inversa: los informales ganan poco por el funcionamiento del mercado de bienes y servicios y el hecho de que ganan poco, atrae a estos grupos menos favorecidos.

Quiero entrar por un momento en un tema que no se ha tocado hoy: las tendencias endógenas hacia la concentración del capital. Los enfoques convencionales con los cuales uno empieza a aprender economía suponen que hay un mercado de capitales con dos grupos de participantes: unos que ahorran y otros que invierten. Estos dos grupos se encuentran en el mercado y este mercado se equilibra a través de alzas y bajas de la tasa de interés. Este funcionamiento del mercado tiene poco que ver con la realidad. Si hay dos mercados donde los esquemas convencionales de tipo neoclásico se equivocan cien por ciento, son el mercado de trabajo y el mercado de capitales; o sea, nada menos que los mercados en que se transan los dos factores de producción primarios.

Lo que encontramos es que en general en América Latina, como en otras partes, las familias no ahorran. Naturalmente los pobres no ahorran porque no tienen nivel de ingreso para ahorrar; los grupos medios ahorran en un período de la vida del grupo familiar y desahorran al final de ese período, pero en términos netos a lo largo de su vida ahorran muy poco; y los grupos altos sí ahorran, pero ahorran porque están compuestos de empresarios y ahí quien ahorra no es la familia del empresario, sino la empresa.

Esto nos lleva a que hay dos grupos de ahorristas: las empresas oligopólicas y el gobierno, pero ni las empresas ni el gobierno componen una oferta de ahorros que sean prestables en el mercado, sino que básicamente en su enorme mayoría estos dos grupos reinvierten en sí mismos en un proceso que ha sido llado "nepotismo" de la inversión. Naturalmente el ahorro del gobierno se vuelca a inversiones gubernamentales, sea en infraestructura, sea en empresas públicas; nada de eso pasa por el mercado de capitales. Las empresas, por este fenómeno de nepotismo tienden a invertir en sí mismas; esto se vincula a la estructura de propiedad de las empresas que suelen ser, en una enorme mayoría de los casos, empresas personales o familiares, aun cuando su organización legal sea de sociedad anónima. En esas condiciones, la empresa quiere mantener control directo sobre sus recursos reinvertibles y por lo tanto no va a un mercado de capitales a ofrecer estos ahorros para que los invierta otro, sino que los invierten en sí mismas. Eso naturalmente nos conduce a un proceso de inversión por el cual las empresas oligopólicas reinvierten en sí mismas y los informales quedan sin acceso a capital, aún si tienen proyectos sumamente rentables.

Lo anterior se vincula a las formas de manifestación del excedente de oferta de trabajo. En el enfoque convencional se manifiesta en desempleo abierto. En América Latina comprobamos empíricamente que eso no ocurre y la razón que no ocurra es muy simple y es una necesidad de subsistencia: para que haya desempleo tiene que haber alguien en la misma sociedad que tenga dos condiciones: primero que haya generado excedente económico y segundo, que esté dispuesto a financiar al desempleado. En las sociedades avanzadas ese rol es cumplido por los seguros de desempleo. En sociedades como las nuestras, ese rol lo puede cumplir la estructura familiar, pero solo dentro de ciertos límites. Cuando el excedente es grande —como en los países latinoamericanos, en que el excedente llevado a términos de desempleo equivalente es de 25, 30 ó 40 por ciento de la fuerza laboral— ese nivel de desempleo abierto simplemente no sería financiable y debe manifestarse en subempleo.

Cabe entonces preguntarse el por qué coexisten las dos formas de manifestación del excedente de oferta de trabajo, en otras palabras, por qué alguna gente opta por quedarse desempleada y otra gente opta por subemplearse principalmente en el sector informal. Nosotros creemos

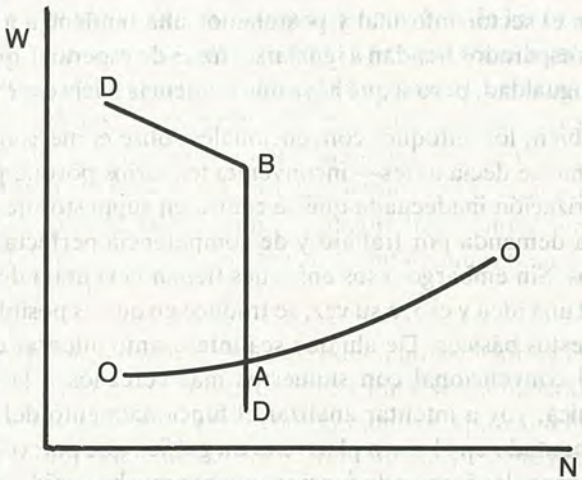
que esto obedece a un cálculo económico similar a los enfoques de maximización de ingreso esperado que suelen asociarse a los modelos del tipo de Harris Todaro. Estos son modelos de maximización de ingreso esperado que explican las migraciones. Nosotros estamos explicando distintas formas de manifestación del excedente, que es una suerte de "migración" entre sector informal y sector moderno. Por ende por ingresos esperados entendemos el ingreso que provee una determinada actividad, multiplicado por la probabilidad de obtener empleo en esa actividad. Esa estimación del ingreso esperado en el sector moderno se compara con el ingreso obtenible en el sector informal y postulamos una tendencia a que esos dos ingresos esperados tiendan a igualarse; no es de esperarse que se produzca dicha igualdad, pero sí que haya una tendencia hacia ese equilibrio.

Ahora bien, los enfoques convencionales sobre el mercado laboral tienen —como se decía antes— inconvenientes serios porque parten de una caracterización inadecuada que se centra en supuestos de homogeneidad de la demanda por trabajo y de competencia perfecta en todos los mercados. Sin embargo, esos enfoques tienen la ventaja de exponer con claridad una idea y eso, a su vez, se traduce en que es posible explicitar los supuestos básicos. De ahí que sea interesante intentar el uso del herramental convencional con supuestos más cercanos a la realidad. Con esa tónica, voy a intentar analizar el funcionamiento del mercado laboral segmentado en el corto plazo con un gráfico que parece neoclásico pero incorpora las formas de funcionamiento que he venido exponiendo.

La curva de demanda por trabajo de las empresas modernas tiene, en el enfoque neoclásico simplificado, pendiente negativa porque se parte de la idea de la productividad marginal decreciente y de la noción de que la empresa no enfrenta restricción de ventas. Siguiendo, por ejemplo, a Patinkin, uno puede postular que sí existe una restricción de ventas que determina que, en el corto plazo y en el tramo relevante, la demanda por trabajo de las empresas modernas sea independiente del nivel del salario. A niveles irrelevantemente altos del salario, esa demanda podría tomar la pendiente negativa convencional. Así se lo muestra en el gráfico 1, cuyo eje vertical W mide salarios reales entre niveles de empleo N en el eje horizontal. Por su parte, la curva 00 muestra los niveles mínimos de salarios que los oferentes de trabajo estarían dispuestos a aceptar. Ello

implica que hay un margen, entre los puntos *A* y *B,* en que se desarrolla la pugna por apropiarse de los frutos del progreso técnico de que se habló antes. El resultado —incierto como en todos los casos de monopolio bilateral— no es "un" salario sino una estructura de ellos que resulta de procesos esencialmente no económicos sino institucionales.

Gráfico 1



Por su parte, en el caso del sector informal no puede hablarse propiamente de una "demanda" y una "oferta" de trabajo porque estos términos involucran una separación nítida entre oferentes y demandantes que no se da en el caso del sector informal. Usaremos los términos entre comillas para recordar esa circunstancia. Los trabajadores informales disponen de un cierto volumen de oportunidades de generar ingresos mediante el desempeño de alguna actividad de producción, comercio o prestación de servicios. Ese conjunto es relativamente invariante respecto de la retribución media al trabajo de los informales; para enfatizar el punto, dibujamos esta "demanda" en el gráfico 2 como una hipérbola equilátera *D'D'* a la que se yuxtapone una "oferta" *0'0'* que tienen un perfil plano para sugerir que la urgencia para obtener un ingreso es general en el sec-

tor. Los ejes se titulan de modo convencional solo para mantener el paralelismo con el gráfico 1 pero debe quedar claro que no hay aquí salario sino retribución al trabajo informal. El ingreso medio en el sector informal —que se determina simultáneamente con el nivel de empleo en el mismo— queda indeterminado por ahora, con la salvedad de que debe ser superior al precio de reserva de la fuerza de trabajo.

El siguiente paso es integrar ambos sectores en un solo panel como se hace en el gráfico 3. Ahí se presenta una sola oferta laboral donde los niveles de reserva de la oferta se combinan con un ordenamiento por "calidad" del trabajo en forma creciente de izquierda a derecha. Por imperativo del dibujo, la fuerza laboral se supone constante *NN'*.

Gráfico 2

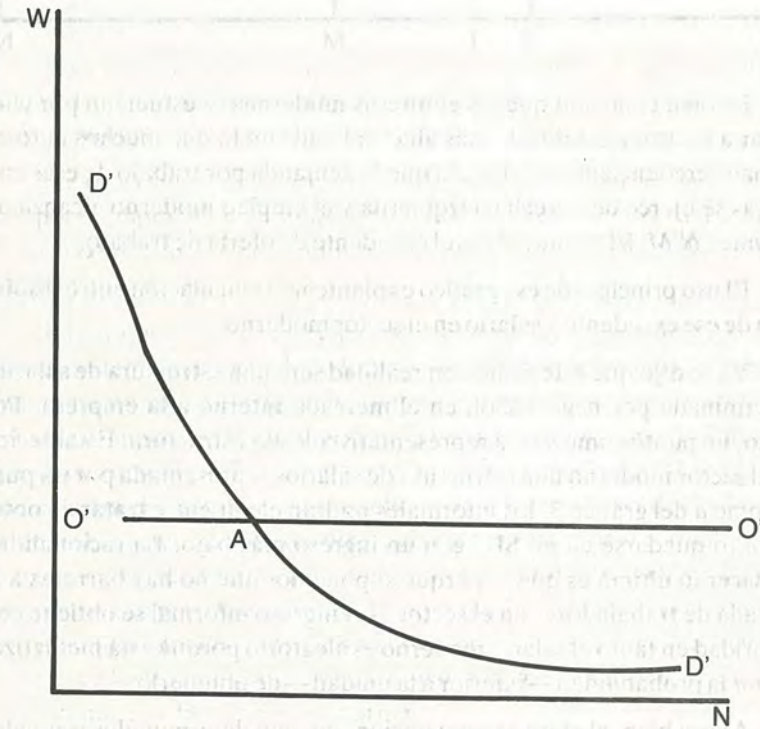
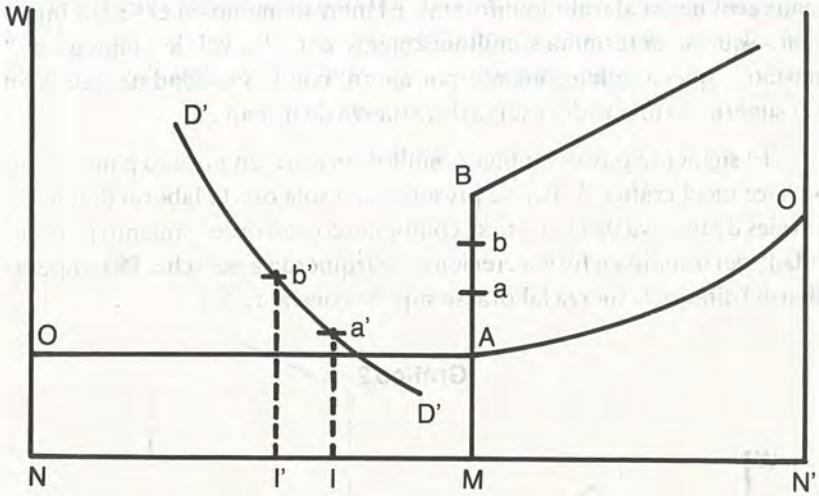


Gráfico 3



Es bien conocido que las empresas modernas se esfuerzan por contratar a los trabajadores de más alta "calidad" en lo que muchos autores llaman "credencialismo". De ahí que la demanda por trabajo de esas empresas se ejerce de derecha a izquierda y el empleo moderno alcanza un volumen *N'M*. El tramo *NM* es el excedente de oferta de trabajo.

El uso principal de ese gráfico es plantear la vinculación entre resolución de ese excedente y salario en el sector moderno.

Ya se dijo que este último en realidad será una estructura de salarios determinada por negociación en el mercado interno a la empresa. Por tanto, un punto como *a* será representativo de esa estructura. Establecida en el sector moderno una estructura de salarios representada por un punto como *a* del gráfico 3, los informales podrán elegir entre tratar de obtener *a*, o quedarse en el. SIU con un ingreso más bajo. La racionalidad de hacer lo último es que —porque suponemos que no hay barreras a la entrada de trabajadores en el sector— el ingreso informal se obtiene con seguridad en tanto el salario moderno es aleatorio porque está mediatizado por la probabilidad —inferior a la unidad— de obtenerlo.

Ahora bien, al ejercerse esa opción, quedan determinados tres valores característicos del mercado laboral: el tamaño del desempleo, el volu-

men del empleo informal y el nivel del ingreso por trabajador informal, dado el total de oportunidades de generar ingreso en dicho sector.

Si se diera el equilibrio de los ingresos esperados, el ingreso medio informal, que denotamos por *YMSIU,* sería:

1. YMSIU = W (EMPMOD/PEAURB): donde EMPMOD es el volumen del empleo moderno (N'M en el gráfico) y PEAURB es el total de la PEA urbana (NN' en el gráfico).[3]
2. EMPSIU = INGSIU/YMSIU: donde INGSIU es el total del ingreso laboral del sector informal.
3. DESEMP = PEAURB-(EMPMOD + EMPSIU): donde DESEMP es el volumen del desempleo (IM en el gráfico).

Naturalmente, en condiciones de incertidumbre y de imperfecta movilidad de factores no puede esperarse que se dé el equilibrio; pero sí que en cada momento haya una tendencia hacia el equilibrio.

Ese proceso podría llevar a que el ingreso medio del sector informal sea, por ejemplo, *a'*, escasamente superior al precio de reserva del trabajo. Si ello fuera así, se determinaría un empleo informal total *NI* y un desempleo abierto *IM*.

Si fuera posible elevar el salario moderno sin que se desplacen las curvas de demanda por trabajo formal y de "demanda" por trabajo informal un punto sobre el cual volveremos en el próximo párrafo— un alza del salario moderno hasta *b* podría llevar a un ingreso medio informal *b'* y a un aumento del desempleo abierto que pasaría de *IM* a *I'M*. Lo que muestra el ejemplo es que aquellos que integran el excedente de oferta de trabajo pueden optar entre trabajar en el sector informal por un ingreso bajo y seguro o "hacer cola" en el sector moderno para obtener un ingreso alto pero no seguro. Esto es consistente con el bajo desempleo en Argentina, donde es pequeño el diferencial entre salario moderno e ingreso de los cuenta propia y su comparación con el alto desempleo en Chile donde ese diferencial es enorme.

Pero es difícil pensar en una alza de salarios en el sector moderno que no desplace las curvas de demanda por trabajo. En efecto, con una demanda inelástica por trabajo por el sector moderno, un alza de salarios reales implica un aumento equiproporcional en la masa de salarios del sector moderno que, necesariamente, impactará los niveles de demanda por la producción del sector moderno mismo así como la del sector informal. Si, como se asume habitualmente, la propensión al ahorro de los asalariados es inferior al promedio, habrá un aumento de la demanda por bienes de consumo que puede significar mayor demanda por trabajo en el sector moderno y mayores oportunidades de generar ingreso en el sector informal. Estas tendencias a reducir el desempleo abierto pueden, o no, sobrecompensar la tendencia a incrementarlo que se mencionó en el párrafo anterior; el resultado neto de un aumento de salarios sobre los niveles de desempleo es indeterminado. Lo único claro es que no cae el nivel del empleo moderno como postularía el enfoque convencional.

Nosotros creemos que funciona así el mercado de trabajo. En función de eso hicimos un cálculo muy preliminar y muy grueso sobre cómo debe haber evolucionado el empleo informal y el ingreso medio del sector informal en estos años de crisis.

La metodología aprovecha los pocos datos que tenemos. En esencia, hay datos firmes sobre la PEA urbana alrededor de 1980 y estimaciones razonables sobre su crecimiento entre 1981 y 1983. Hay datos de desempleo abierto en 1983 y sobre la evolución del producto de los sectores modernos en esos años. Con este último dato y una estimación de la elasticidad empleo-producto en 1981-83 construimos un volumen de empleo moderno. Con las cifras de PEA, desempleo abierto y empleo moderno, por diferencia estimamos el empleo informal. Por último, hicimos un supuesto de la relación entre ingreso total en el sector informal y producto en los sectores modernos que, combinado con el volumen estimado del empleo informal, nos permitió calcular el ingreso medio por trabajador informal.

Y de nuevo para los 14 países de que hablé antes tengo índices de varios resultados para 1983 con base 1981 igual a 100. Quisiera contarles de esencialmente tres variables. Una es el volumen del empleo informal, otra es el ingreso medio en el sector informal y otra es el desempleo abierto. No voy a exponer de todos los países porque sería demasiado largo.

Me voy a referir a los cinco países andinos de los cuales tengo cifras.

En el caso de Bolivia probablemente habría un crecimiento del empleo informal de un 12 por ciento con una caída bastante fuerte del ingreso medio del sector informal y con una expansión muy fuerte del desempleo abierto.

En el caso de Colombia, un crecimiento muy moderado del empleo informal con un crecimiento muy fuerte del desempleo abierto y prácticamente una mantención del ingreso medio del sector informal, lo cual básicamente refleja que en el año 1983 Colombia recién estaba empezando a experimentar la crisis que en la mayor parte de los países latinoamericanos golpeó un par de años antes.

Chile tiene una pequeña caída del empleo informal, tiene un enorme aumento del desempleo abierto y tiene una caída fuerte del ingreso del sector informal.

Lamento no tener estos cálculos para Ecuador, porque para elaborarlos hace falta la tasa de desempleo abierto que en el caso ecuatoriano no está disponible.

En el caso del Perú es donde más fuertemente aumenta la ponderación del empleo informal, aumenta más aún el desempleo abierto y hay una caída dramática, como en Bolivia, del ingreso informal.

En Venezuela el empleo informal aumenta en 11 por ciento, el ingreso medio en él cae en 12 por ciento y el gran aumento, superior a 50 por ciento es en el desempleo abierto.

Para el total de los 14 países que representan casi toda América Latina, las cifras son estas últimas, una expansión muy fuerte del desempleo abierto —26 por ciento— con caída de 23 por ciento en el ingreso medio en el sector informal y con aumento muy significativo —24 por ciento— en el empleo informal.

Si traducimos estas cifras para el conjunto de América Latina a términos de subempleo, nos encontramos que en estos tres años de crisis 1981-82-83, América Latina perdió lo logrado en alrededor de 20 años en términos de la reducción del subempleo; es decir, que prácticamente hemos vuelto a la situación de 1960.

NOTAS

1 PREALC: "Dinámica del Subempleo en América Latina" (Santiago, CEPAL, 1981). Los países mencionados son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Honduras, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

2 El cálculo del empleo en el Sector Informal no incluyó, por falta de la información correspondiente, a los asalariados en pequeñas empresas, presuntivamente informales. Ello significa que se sugestima el tamaño del SIU. Sin embargo, no hay razones para creer que estos cálculos estén sesgados en lo que hace a la evolución del empleo por sectores.

3 Así, (EMPMOD/PEAURB) es la probabilidad de obtener un empleo en el sector moderno si hay rotación laboral en dicho sector; si hay rotación restringida, la probabilidad debería definirse de modo aritméticamente distinto pero conceptualmente igual. Por tanto, el miembro de la derecha de la ecuación (1) es el ingreso esperado en el sector moderno.

2.

"La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal".

Daniel Carbonetto

2.

"La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal".

Daniel Carbonetto

1. Un enfoque histórico estructural del excedente laboral y del SIU de los factores que generan y/o perpetúan la heterogeneidad tecnológica

1.1 Sobre el desfase histórico entre oferta y demanda de trabajo en los países de la región

La existencia de un excedente laboral que desarrolla estrategias de sobrevivencia y formas de inserción específicas es un hecho que cuenta con amplia evidencia empírica y que, con distinta magnitud relativa, se ha venido registrando en todas las economías de la región. Lo es también el que su inserción productivo-económica dio lugar a la estructuración de un sector o estrato tecnológico sui-generis, sustentado en el empleo de técnicas de baja productividad y de escaso capital por hombre.

Frente a ese hecho, la pregunta inicial es: qué factores explican la constitución y reproducción de un fuerte excedente estructural de trabajo respecto a las necesidades de la estructura productiva moderna?. Contestarla implica dar cuenta —simultáneamente— del origen de la "exclusión" y, por esa vía, aproximarnos a las condiciones de gestación y estabilización de los segmentos técnico-productivos "retrasados" que haciendo uso de tecnologías elementales se dedicaron básicamente a lograr ingresos de subsistencia.

1.2 De los factores que operan por el lado de la oferta

Es evidente que el examen de las causas de conformación del excedente laboral debe realizarse tanto atendiendo a aquellos aspectos que pueden haber incentivado un crecimiento desmedido de la oferta de tra-

bajo cuanto a los que tienden a restringir la magnitud y el ritmo de crecimiento de la demanda de empleo.

Comencemos por los que operan *del lado de la oferta.* Aquí se destacan dos puntos:

a) la existencia en la mayoría de las economías heterogéneas de un excedente laboral "originario" o preexistente respecto al inicio del proceso de industrialización, y
b) el cambio del patrón demográfico acaecido a partir del proceso desigual de modernización sufrido por los países de la región durante la primera mitad del siglo.

Es bien conocido que en el siglo XIX la combinación de un vasto conjunto de factores determinó la aparición de dos tendencias históricas muy claras en el desarrollo del capitalismo europeo, especialmente inglés:

a) la búsqueda de mercados externos para la colocación de sus manufacturas, y
b) la obtención de insumos y materias primas baratas para su industria.

Bajo tal perspectiva no es difícil comprender cuáles fueron las condiciones técnicas y económicas que tornaron factible el intercambio creciente entre el centro capitalista en expansión y las economías no capitalistas, básicamente de tipo servil-mercantil que predominaban por entonces en América Central y Sur.

En efecto, ese esquema otorgó "ventajas comparativas" a la producción servil-mercantil en aquellas ramas donde se pudiera emplear abundante mano de obra de baja o nula calificación y en que se dispusiera de recursos naturales suficientes para operar en condiciones extensivas de explotación (algodón, lanas, azúcar, minerales, cueros, cacao, añil, café, etc.) De este modo, en el sistema productivo del modelo colonial se tendió a abandonar la producción artesanal o servil de manufacturas y a especializarse en la producción de insumos, materias brutas agrarias, pecuarias, y mineras que le permitieran obtener —vía el comercio externo— una masa superior de productos de consumo final que aquella que se venía obteniendo, dentro de espacio colonial, con un equivalente de factores productivos.

En términos generales, puede decirse que el centro, en virtud del desarrollo desigual de su propia estructura de productividades, al abaratar rápidamente los costos de la producción final, condicionó la naturaleza del intercambio inicial e impuso la especialización de la periferia en las ramas extractivas y primarias. Resulta importante destacar asimismo que, en esa etapa del desarrollo técnico, la especialización sectorial se convirtió también en la mayoría de los países de América Latina en especialización de la forma de producción. Qué mejor y más adecuado sistema que la forma servil-mercantil o la explotación esclavista para responder a los requisitos planteados en materia de mano de obra o en lo tocante al carácter extensivo de la explotación de recursos.

Obsérvese que la doble especialización que se acaba de señalar, a cambio de ventajas comparativas y del incremento consecuente de la tasa de acumulación, comprometió el perfil de la estructura productiva de los países de América Latina casi por un siglo e indujo un reforzamiento regresivo del modo de producción servil-mercantil (reorientado desde entonces al mercado mundial).

A diferencia de la dependencia tributaria hacia España, esta nueva forma de articulación conllevó desde su inicio múltiples combinaciones de procesos de producción (o de sus eslabones) entre ambos sistemas, forjando en la periferia una matriz productiva dependiente que habría de signar su futuro desarrollo.

Como quiera que esta reorganización se efectuó en base a la expansión de las actividades no-capitalistas capaces de producir los bienes demandados por el centro capitalista en desmedro de la producción dirigida a la satisfacción de la demanda local, el proceso originó un "efecto de descentramiento" de las economías atrasadas, con la consecuente modificación de la asignación de los factores productivos al interior de éstas.

A la luz de las investigaciones históricas actualmente disponibles sobre el tema de la reconversión primario-exportadora de las economías latinoamericanas entre 1820 y 1930, puede afirmarse que sus consecuencias más notables y trascendentes fueron:

i. La destrucción de la producción manufacturera y artesanal que abastecía el mercado colonial vía la introducción de la manufactura importada de las industrias capitalistas de alta productividad. La nueva

articulación implicó, desde su inicio, una fuerte acción de disolución de aquella parte del contexto no-capitalista que resultaba disfuncional al intercambio externo. Mientras se consolidaba y ampliaba la producción servil-mercantil orientada al mercado mundial (guano, salitre, algodón, minerales, etc.), otro segmento muy importante de la antigua economía no capitalista era marginado del sistema (los obrajes, obrajillos, el artesanado y, en general, la manufactura tradicional).

ii. La reasignación de los recursos productivos locales en favor de los sectores primario-exportadores generalmente a través de la concentración de la propiedad de la tierra en manos de las oligarquías domésticas en expansión.

iii. La exclusión de la fuerza laboral respecto al nuevo circuito de acumulación.

El excedente potencial de fuerza de trabajo quedó entonces recluido principalmente en áreas rurales pobres (tierras de baja productividad) y —en muchos países— sobrevivió subordinado por relaciones de tipo servil o semiservil mantenidas con los latifundios agroexportadores.

Migrantes eventuales en la primera parte del siglo constituyeron un claro indicador de la existencia de ese "excedente potencial". Su influencia sobre el mercado de trabajo de las haciendas capitalistas (con relaciones asalariadas) y sobre la incipiente manufactura sustitutiva fue decisiva en la formación del salario obrero (urbano y rural).

Este fenómeno fue muy significativo en las áreas coloniales que contaron con alta población nativa y, particularmente, en el caso de culturas precolombinas desarrolladas (región andina, Colombia, parte de América Central y México) pero, en general, puede extenderse a casi toda la región, salvo el caso específico de las áreas semivacías de culturas aborígenes rudimentarias del Cono Sur de América.

1.2.1 La existencia de un excedente laboral originario

La existencia de un excedente laboral originario o preexistente al inicio del proceso de industrialización se asocia, básicamente, con el descentramiento primario-exportador de las economías tradicionales de la región en el curso del siglo XIX. Numerosos trabajos, muchos de ellos re-

cientes, ilustran bastante bien acerca del efecto que ocasionó en las economías coloniales la apertura de sus mercados internos en las décadas posteriores a la independencia de España.

La antigua organización de la producción dirigida hacia los mercados locales y —en algunos casos— al espacio intervirreynal fue sometida al impacto del comercio con la manufactura de alta productividad proporcionada esencialmente por Inglaterra. El resultado de ello fue, en general, el de la rápida ruina de las manufacturas tradicionales locales, las artesanías y obrajes coloniales y la reconversión primario-exportadora de las economías de las nuevas repúblicas.

Hagamos un repaso sumario de las características principales que asumió ese proceso y de sus consecuencias respecto a la conformación de un excedente de fuerza laboral que contextuó el inicio del desarrollo industrial de los países de América Latina.

1.2.2 La explosión demográfica

En estructuras socioeconómicas signadas por un desarrollo de tipo primario exportador, incapaz de modificar sustantivamente la forma de vida tradicional y que solo logró una modernización parcial y segmentaria de las sociedades de América Latina, la introducción de los nuevos logros en el campo de la salud —sobre todo a mediados de este siglo— conllevó modificaciones sustanciales del antiguo patrón demográfico. En efecto, tradicionalmente el equilibrio demográfico de estos países se sustentaba en la existencia de tasas de natalidad y mortalidad altas.

El resultado era un crecimiento bastante moderado de la PEA que fluctuaba, en general, entre 1.6 y 1.9% anual. Pero, a partir de la introducción de los nuevos logros habidos en el campo de la salud, especialmente los antibióticos y las vacunas, el equilibrio se rompió. Cayó abruptamente la tasa de mortalidad —sobre todo infantil— sin que se produjera como contrapartida una disminución de la tasa de natalidad. Esta, como es sabido, responde a cambios más profundos de tipo cultural que generalmente se asocian a la revolución de los hábitos producida por procesos sostenidos, masivos y relativamente prolongados de industrialización y modernización general de las sociedades urbanas. Lo cierto es que en muy pocos años la tasa de crecimiento de la población de la mayoría

de los países subió desde su nivel histórico de 1.6-1.9 hasta 3.1-3.6.

Frente a ese ritmo de crecimiento de la población, la industria sustitutiva basada en equipamiento importado con tecnologías intensivas en capital fue, desde luego, incapaz de absorber la creciente oferta de empleo. Desde los años 50, en la gran mayoría de los países de la región, un remanente cada vez mayor de población quedó excluido de las plazas de trabajo proporcionadas por el sector moderno.

Simultáneamente, en muchos de ellos, el secular estancamiento del agro y la concentración de la propiedad de la tierra indujeron una expulsión sistemática de población del medio rural hacia el medio urbano.

1.2.3 Dos características esenciales de la oferta de trabajo en los países de la región

Los fenómenos anteriores explican las características principales que asumió la evolución de la oferta de trabajo a partir de la primera mitad del siglo en casi todos los países de la región. El naciente proceso de industrialización sustitutiva se desarrollaría así en un contexto signado por:

a) La preexistencia de un vasto excedente potencial de fuerza laboral recluido en su mayoría en economías agropecuarias de subsistencia: Migraciones. Concentración de la tierra.
b) Un alto ritmo de crecimiento de la población generado por la mutación del patrón demográfico tradicional inducida —precisamente— por el estilo segmentario de modernización que presidió al desarrollo primario exportador.

1.3 Los factores que operan por el lado de la demanda

Frente a las condiciones exigentes que planteó al proceso de industrialización una evolución de la oferta laboral como la descrita en el punto anterior, cabe preguntarse acerca de los límites que tuvo el proceso de desarrollo de las economías de la región para dar cuenta de ese desafío. Desde luego, examinar tales límites implica revisar los dos determinantes básicos de la demanda de trabajo en el largo plazo:

a) la masa de capital y su ritmo de acumulación, y
b) la tecnología.

En el entendido de que la tasa de crecimiento de la demanda de fuerza de trabajo (DL) es, en el largo plazo, una función de la tasa de acumulación de capital (K) y de la evolución del patrón tecnológico (K/L): D = F (K, K/L).

Desde tal punto de vista es necesario señalar en primer lugar la escasa masa de capital con que partió el proceso de constitución y desarrollo del sector moderno en estos países.

Para visualizar este hecho basta comparar los crecimientos absolutos de la oferta y la demanda de trabajo cuando las tasas son iguales pero las masas diferentes. Imagínese una economía con un fuerte sector rural que ocupa, digamos, al 45% de la PEA total, y un sector industrial, todavía incipiente que ocupa al 15% de aquella. Dejemos el 40% restante a servicios, minería, pesquería, etc. Se trata, pues, de un esquema que puede representar muy bien a las economías de la región en su fase de despegue del proceso de industrialización sustitutiva. Supóngase ahora que la PEA crece a un 3.5% como efecto de un cambio acelerado del patrón demográfico tal como el descrito en el punto anterior y que el sector rural, en situación de estancamiento, es incapaz de absorber más de un 0.5% del aumento experimentado en su propia PEA. Es decir, la PEA rural crecería al 1.7% al año. Asúmase finalmente que la PEA restante no-agrícola ni industrial crece como la PEA global.

Bajo tales supuestos, la PEA total distribuye su crecimiento por sector del siguiente modo:

$$\overset{\circ}{PEA} = \frac{PEA\ rural}{PEA\ total} . \overset{\circ}{PEA}\ rural + \frac{PEA\ ind.}{PEA\ total} . \overset{\circ}{PEA}\ ind + \frac{PEA\ resto}{PEA\ total} . \overset{\circ}{PEA}\ resto$$

De donde:

$$\overset{\circ}{PEA}\ ind. = (\overset{\circ}{PEA} - \frac{PEA\ rural}{PEA\ total} . PEA\ rural - \frac{PEA\ resto}{PEA\ total} . PEA\ resto).$$

$$\frac{PEA\ total}{PEA\ ind.}$$

$$PEA\ ind. = 0.0875$$

El empleo en el pequeño sector moderno inicial debería crecer a casi el 9% promedio/año para poder absorber el sobrante generado por un sector rural grande y ligeramente estancado.

El ejercicio anterior muestra los límites que impone la masa inicial de capital al proceso de modernización del trabajo y de la sociedad en proceso de industrialización.

A lo dicho debe añadirse que el proceso de acumulación de un sector moderno, de tipo capitalista oligopólico, basado en la industrialización sustitutiva, suele encontrar límites muy fuertes por el lado de su adicción al uso de insumos, tecnología y maquinarias importadas. Como es bien conocido, ello subordina el crecimiento a la disponibilidad de divisas y ha ocasionado el estrangulamiento recurrente del crecimiento sustitutivo en todos los países de la región.

1.4 De la ausencia de mecanismos de adecuación del patrón tecnológico a la disponibilidad de factores

Los factores considerados hasta aquí: "el excedente potencial de trabajo preexistente" y "el cambio del patrón demográfico" por el lado de la oferta y el efecto de "masa inicial escasa" del sector moderno por el lado de la demanda, son, por cierto, suficientes para explicar la aparición de un excedente estructural de fuerza laboral en las economías de la región. Sin embargo, ello no da cuenta de un segundo tema, tal vez más importante, la incapacidad de adecuación del patrón tecnológico a la abundancia relativa de mano de obra. En efecto, no escapará al lector que todos los cálculos anteriores resultan ilustrativos y quizá convincentes a partir de un supuesto: que la tecnología promedio es del orden de más de 10.000 dólares de K/L por puesto de trabajo.

Por tanto, el tema está lejos de poder cerrarse si es que no se explica:

- cuál es el origen de ese patrón tecnológico, y
- lo más significativo, por qué este patrón no tendió a cambiar en función de la disponibilidad de factores vigentes en las economías latinoamericanas.

El tema principal (que ya no es posible obviar) es que el mercado de factores no fue eficaz para reequilibrar más o menos espontáneamente (como en el pensamiento tradicional se presume que debería serlo) el patrón tecnológico de las economías con "exceso de fuerza laboral". Este es el punto a discutir. Y no solo por la necesidad de una interpretación histórica aceptable del fenómeno del excedente laboral y de la heteroge-

neidad tecnológica, sino porque es precisamente a partir de un enfoque más ajustado a la realidad y más explicativo de la misma que, tal vez, se puedan proponer alternativas de programación tecnológica adecuadas a las disponibilidades de factores de los países.

Volvamos entonces dentro de esa perspectiva a postular como cuestión relevante la determinación de las causas que impidieron un reequilibrio espontáneo del patrón tecnológico del sector moderno. Por qué frente a la herencia de un excedente laboral significativo —originado en la reconversión primario exportadora de las economías tradicionales en la segunda parte del siglo XIX— y a la escasez relativa de capital, el mercado local de factores no fue capaz de influir de modo significativo en la configuración de un patrón tecnológico que guardara correspondencia con esas disponibilidades relativas de capital y trabajo.

Aquí sostendremos el punto de vista que las economías descentradas tienden a perpetuar la heterogeneidad tecnológica a través del mecanismo sustitutivo de industrialización y que, salvo que se recurra a una programación tecnológica de largo plazo, tales tendencias no poseen mecanismos mercantiles de autocorrección. Se defenderá igualmente la hipótesis de que la industrialización sustitutiva de economías descentradas conduce espontáneamente a la conformación de un excedente estructural de trabajo y —por esa vía— a la segmentación de la estructura tecnológica.

En nuestra opinión, la heterogeneidad tecnológica se debe esencialmente a tres razones, todas ellas asociadas con la naturaleza misma de la mecánica de industrialización por sustitución de importaciones (si es que esta no es impulsada en un contexto de planificación tecnológica de largo plazo).

Estas razones son:

a) La existencia de un campo muy reducido de opciones tecnológicas (todas en un segmento de la función muy intensivo en uso de capital) para el usuario local de equipamiento importado.
b) La constitución de un sector capitalista moderno de carácter oligopólico que opera con un patrón tecnológico análogo al de los países desarrollados.
c) El desarrollo de estrategias de sobrevivencia por parte de la fuerza la-

boral sobrante respecto al sector moderno en base a tecnologías elementales con escaso uso de capital por hombre y de muy baja productividad.

1.5 Industrialización sustitutiva y determinación exógena de la tecnología

En primer lugar, conviene relevar que la vía de industrialización por sustitución de importaciones no es un estilo más entre otros posible. En rigor, cuando se parte de economías primario-extractivas, ese mecanismo se constituye en la única vía para industrializar sustentándose en el mercado interno. Fuera de ello solo resta impulsar las industrias de exportación. Pero, es bien sabido que el punto de apoyo de estas últimas suele ser, precisamente, la preexistencia de una base industrial sostenida internamente.

La historia de América Latina ofrece evidencia abundante de que la industrialización sustitutiva constituyó el motor central de modernización de las sociedades tradicionales.

El elemento característico de lo que hoy designamos como "industrialización sustitutiva" es el hecho de que en una economía agro-exportadora (que importa los bienes manufacturados de consumo final) a medida que se amplía su mercado interno, se van alcanzando dimensiones en la demanda de algunos de ellos que hacen posible emprender rentablemente su producción local.

Examinemos ahora la lógica empresarial de ese proceso. Es evidente que el avance del mismo quedó regulado —desde su inicio— por la relación entre la dimensión que iba adquiriendo el mercado local y la escala mínima de planta asociada con las tecnologías disponibles en el centro. Cuando la demanda de una manufactura importada (proveniente del sector productor de medios de consumo del centro) superaba la escala mínima de las plantas (ofertadas por el sector productor de equipamiento del centro) comenzaba a tornarse suficientemente rentable la instalación de éstas en el país y se abría entonces la posibilidad de la fabricación local de la manufactura de la rama correspondiente.

De este modo, siguiendo esa lógica empresarial se fue desarrollando lentamente un sector industrial nacional productor de bienes de consumo

final que obtenía de los centros desarrollados los equipos y la tecnología requerida para su instalación, conservación y crecimiento. Progresivamente, a lo largo de este siglo, muchos países del área fueron dejando de proveerse de manufacturas acabadas extranjeras y se fueron transformando en demandantes de equipos, insumos y tecnología. Desde luego, este paso implicó la adopción no solo de técnicas y procedimientos de fabricación modernos, sino también la implantación de relaciones salariales y de gestación y desarrollo de formas empresariales capitalistas. Nació así la clase obrera latinoamericana y un incipiente grupo de empresarios industriales.

Lo que importa destacar para el propósito de este trabajo es que la articulación inicial de las economías de América Latina con la economía capitalista del norte en el siglo XIX ocasionó:

a) la conformación original de un excedente importante de mano de obra en relación al nuevo circuito económico, y
b) la aparición de un mecanismo de crecimiento industrial de carácter exclusivamente sustitutivo basado en la articulación directa del sector de producción de medios de consumo local con el sector productor de bienes de capital extranjero (Ver Cuadro 1).

Este segundo punto, el de la articulación de la industria de consumo final doméstico con la producción de equipamiento del norte desarrollado, ha tenido una enorme importancia en la problemática tecnológica y del empleo (capacidad de absorción del excedente estructural de fuerza laboral) y, como se tratará de mostrar subsiguientemente, de modo más general, en la reproducción de la estructura subdesarrollada.

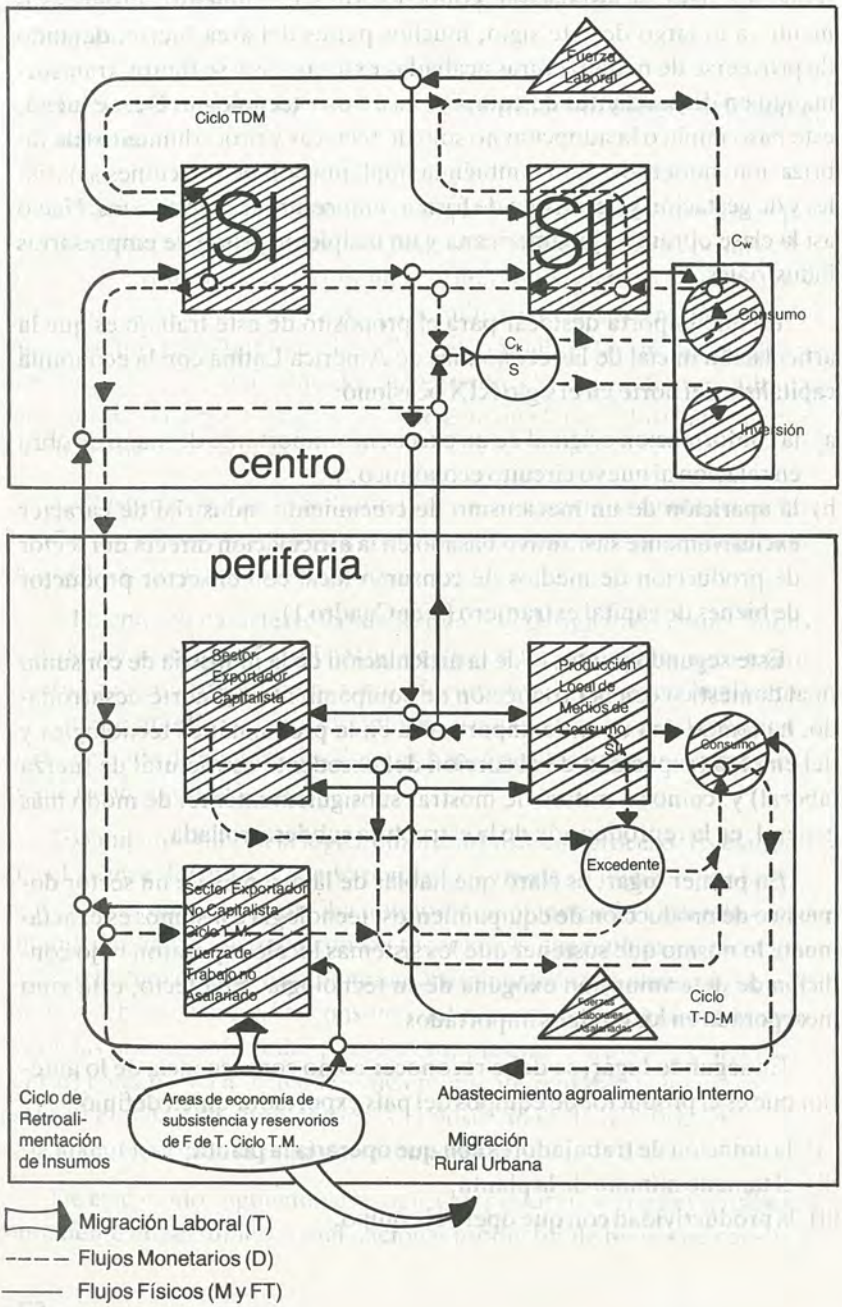
En primer lugar, es claro que hablar de la carencia de un sector doméstico de producción de equipamientos, tecnología e insumos es exactamente lo mismo que sostener que los sistemas locales operaron bajo condición de determinación exógena de su tecnología. En efecto, esta vino incorporada en los equipos importados.

En segundo lugar, se debe reconocer como consecuencia de lo anterior que es el productor de equipos del país exportador quien definió:

i) la dotación de trabajadores con que operaría la planta;
ii) el tamaño mínimo de la planta;
iii) la productividad con que opera el equipo;

CUADRO Nº 1

La estructura capitalista descentrada



iv) la fórmula de producción y el tipo de insumos requeridos por la planta.

Surgen así cuatro determinaciones técnicas a cargo del fabricante de equipamiento. Como es natural, estas cuatro determinaciones fueron efectuadas por el industrial productor de equipamiento en función de los precios relativos de los factores y de otras opciones mercantiles y extramercantiles propias de los centros desarrollados.

Ahora bien, de las cuatro determinaciones tecnológicas exógenas que se vienen de señalar, las tres primeras presentaron tradicionalmente un grado muy bajo de adaptabilidad por parte del usuario; la cuarta es algo más flexible. Veamos las tres primeras.

En primer lugar, la planta no es divisible. Existe un tamaño mínimo (umbral de escala) y todo lo que pudo hacer el industrial doméstico y, en general, los empresarios de la periferia, fue optar por la planta más pequeña "disponible" entre la gama de escalas usadas en el país productor de los equipos y, por cierto, adaptadas a las dimensiones del mercado de los centros desarrollados.

En segundo lugar, el equipo tiene que trabajar con la dotación para la cual fue proyectado si es que se pretende lograr su máximo rendimiento. No existe un conjunto de posibles combinaciones entre capital y fuerza de trabajo. Hay una sola relación capital-trabajo que optimiza el uso de la planta: la definida por el productor del equipamiento y medida por el cociente del valor de estos últimos y la dotación de plena utilización. Este es un punto de singular importancia debido a su incidencia sobre el nivel de empleo local. Para un nivel dado de acumulación de capital es la relación promedio capital-trabajo la que define la demanda de empleo (para el pleno uso de los equipos). Consecuentemente, el país comprador y el industrial nacional usuario del equipamiento, poco pudieron hacer para modificar esta determinación exógena de la relación K/L (salvo alguna variación marginal de la dotación).

En tercer lugar, la productividad del equipo puede ser considerada como un parámetro de fábrica. Desde luego, un manejo poco eficiente puede disminuir en algo el nivel de productividad previsto por el proyectista. Pero, en general, luego del adiestramiento necesario del personal y de los cuadros técnicos, la planta opera en las cercanías de los standards

de productividad para los que fue diseñada por su productor. Este tema posee fuerte importancia en materia del nivel de rentabilidad alcanzado por las empresas que operaron con equipos de alta productividad en países en que el salario real (influido por el contexto de excedente estructural de fuerza de trabajo) es más bajo que el salario de los trabajadores empleados en la fabricación del equipo. La consecuencia es una tasa de rentabilidad mayor en la periferia que en el centro. Esto da cuenta, en gran medida, del efecto concentrador del ingreso que acompañó a la industrialización sustitutiva llevada a cabo por los países de la región.

Así, la determinación exógena de la tecnología (incorporada en los equipos importados del centro) conllevó tres efectos deformantes, del desarrollo capitalista local:

a) La imposición de una relación capital-trabajo demasiado alta, inadecuada a la disponibilidad relativa de factores vigentes en los países de América Latina. De este modo, la industria, al confrontarse con un fuerte excedente estructural de fuerza de trabajo heredado del período anterior y tener que operar con una relación K/L alta, se mostró incapaz de absorber a un ritmo aceptable dicho excedente. Antes bien, tendió a reproducir el segmento de fuerza laboral redundante. Tales fenómenos contribuyeron decisivamente a la formación de un exiguo nivel de salario real y facilitaron su estancamiento o muy lento crecimiento.
b) El segundo efecto derivado de la determinación exógena de las tecnologías fue el empleo de técnicas de alta productividad que, combinadas con el uso de mano de obra baratas, tendió a reproducir y reforzar las desigualdades distributivas imperantes al comienzo del proceso sustitutivo.
c) En tercer lugar, la determinación exógena de la tecnología presupuso un incremento rápido de las escalas de producción mínimas exigidas por las nuevas plantas industriales. Este hecho, combinado con las limitaciones ya señaladas del mercado interno, se constituyó en un obstáculo muy grande para la integración hacia adentro de los perfiles industriales. A su vez, la lentitud de este proceso y su escasa contribución a la generación de empleo en actividades manufactureras muy complejas, reforzó la insuficiencia del proceso sustitutivo para modificar las condiciones excedentarias de mano de obra y la depresión del mercado laboral.

Todo lo anterior influyó en la conformación de aparatos industriales carentes de potencia integradora —hacia adentro de sus perfiles industriales— y muy dependientes del extranjero. Poco integrados (hipotrofia del sector productor de equipos) con mercados diversificados, tendieron a operar con coeficientes de importación altos. El proceso sustitutivo se encontró de ese modo restringido a depresiones cíclicas impuestas por el techo de divisas definido por el sector exportador de cada país.

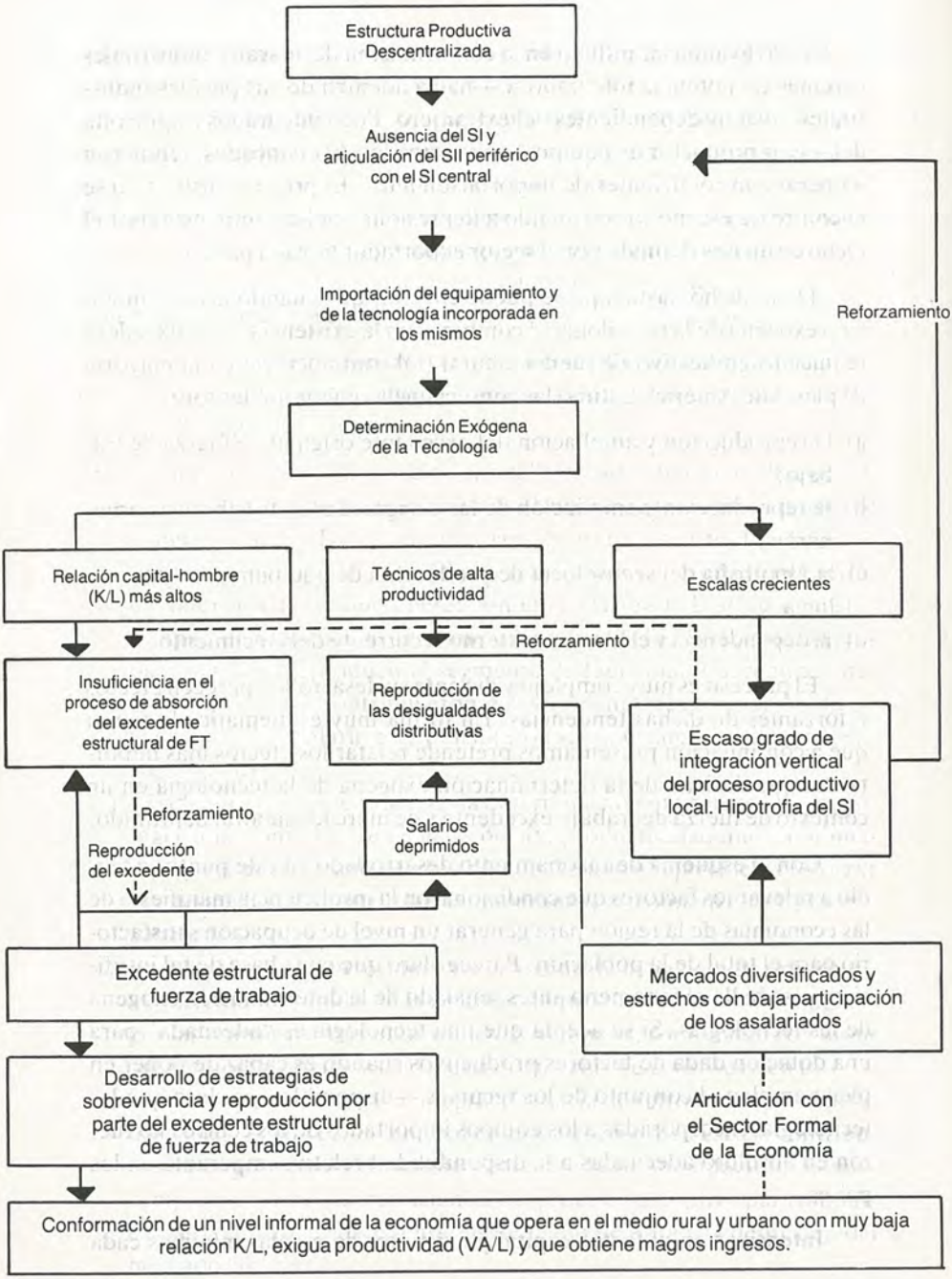
De lo dicho hasta aquí se puede concluir que cuando la determinación exógena de la tecnología se combina con la existencia de un excedente inicial significativo de fuerza laboral (tal como ocurrió en la mayoría de países de América Latina) las consecuencias más notables son:

a) la reproducción y ampliación del excedente original de fuerza de trabajo;
b) la reproducción y ampliación de las desigualdades distributivas originarias;
c) la hipotrofia del sector local de producción de equipamiento y tecnología, y
d) la dependencia y el bloqueo externo recurrente del crecimiento.

El proceso es muy complejo y durante su desarrollo aparecen efectos reforzantes de dichas tendencias. En forma muy esquemática la figura que a continuación presentamos pretende relatar los efectos más importantes que derivan de la determinación exógena de la tecnología en un contexto de fuerza de trabajo excedente y de mercado laboral deprimido.

Con el esquema de razonamiento desarrollado en este punto se tendió a relevar los factores que condicionaron la insuficiencia manifiesta de las economías de la región para generar un nivel de ocupación satisfactorio para el total de la población. Parece claro que en la base de tal insuficiencia se halla el fenómeno antes señalado de la determinación exógena de las tecnologías. Si se acepta que una tecnología es "adecuada" para una dotación dada de factores productivos cuando es capaz de poner en pleno empleo el conjunto de los recursos —disponibles, es claro que las tecnologías incorporadas a los equipos importados de los centros no fueron en absoluto adecuadas a la disponibilidad relativa imperante en los países.

Intensivas en el factor capital y exigentes de escalas mínimas cada


Estructura Productiva Descentralizada
Ausencia del SI y articulación del SII periférico con el SI central
Importación del equipamiento y de la tecnología incorporada en los mismos
Reforzamiento
Determinación Exógena de la Tecnología
Relación capital-hombre (K/L) más altos
Técnicos de alta productividad
Escalas crecientes
Reforzamiento
Insuficiencia en el proceso de absorción del excedente estructural de FT
Reproducción de las desigualdades distributivas
Escaso grado de integración vertical del proceso productivo local. Hipotrofia del SI
Reforzamiento
Reproducción del excedente
Salarios deprimidos
Excedente estructural de fuerza de trabajo
Mercados diversificados y estrechos con baja participación de los asalariados
Desarrollo de estrategias de sobrevivencia y reproducción por parte del excedente estructural de fuerza de trabajo
Articulación con el Sector Formal de la Economía
Conformación de un nivel informal de la economía que opera en el medio rural y urbano con muy baja relación K/L, exigua productividad (VA/L) y que obtiene magros ingresos.

vez más altas, trabaron el crecimiento del empleo en un doble sentido: el uno, directo, por su relación K/L demasiado alta vis a vis el capital (K), la fuerza laboral (L) existente y/o disponible en los países; el otro, indirecto, al tornar muy lento el proceso de integración vertical de los perfiles industriales.

1.6 Excedente laboral y sector informal urbano

1.6.1 La definición del SIU

De lo expuesto anteriormente se desprende que en la mayoría de países en vías de desarrollo el problema central respecto al empleo no se sitúa —como sucede en las economías modernas— en el volumen de desempleo abierto, sino en la magnitud y las condiciones de subempleo.

El fenómeno más importante en estos países es el del excedente total de mano de obra; es decir, del remanente de fuerza laboral respecto a la demanda de empleo del sector moderno. ¿Cómo sobrevive ese excedente?; ¿Cuál es su magnitud?; ¿Cuáles son sus actuales condiciones de trabajo y su nivel de bienestar?

Tal forma de mirar el tema del empleo, a partir de la noción de excedente de trabajo, permite efectuar una aproximación estructural aceptable al concepto de informalidad. En efecto, este último pierde toda ambigüedad si es recuperado a partir de la idea de "estrategias de sobrevivencia" desplegadas por los miembros del excedente bruto de trabajo.

En tal perspectiva el Sector Informal Urbano sería el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del Sector Moderno.

Así es posible precisar en términos ocupacionales la noción de subutilización de la mano de obra implícita en las categorías de subempleados por ingresos y de desempleo equivalente. Pero, mientras éstas son incapaces de circunscribir adecuadamente el fenómeno y permitir el examen de sus características ocupacionales, el concepto de un área informal autogenerada por los trabajadores excluidos facilita tales tareas al permitir una segmentación precisa de la categoría de "ocupados".

En el enfoque expuesto, la exclusión del Sector Moderno y la auto-

generación de los nuevos puestos se convierten en las dos notas esenciales del concepto de informalidad. El subempleo de la mano de obra deja entonces de ser concebido como un atributo de personas o familias para ser substituido por el de un Sector Informal conformado por los miembros del excedente de mano de obra que autogenera sus puestos de trabajo y las fuentes del ingreso familiar.

Cabe relievar que la nota de autogeneración del puesto debe entenderse como de autogeneración de la "unidad productiva informal" pues esta, una vez creada, puede absorber a otros miembros del excedente bruto de trabajo que, en rigor, se incorporan como asalariados de las microempresas existentes. Dicho de otro modo, el concepto de informalidad se asocia con la unidad de producción y no con el puesto o con el trabajador. Es aquella y no éstos quien debe cumplir el requisito de empleo inventado por el segmento de trabajadores excluidos del sector moderno; es también a la unidad productiva que se le asocia la baja composición técnica del capital y la baja productividad de los puestos.

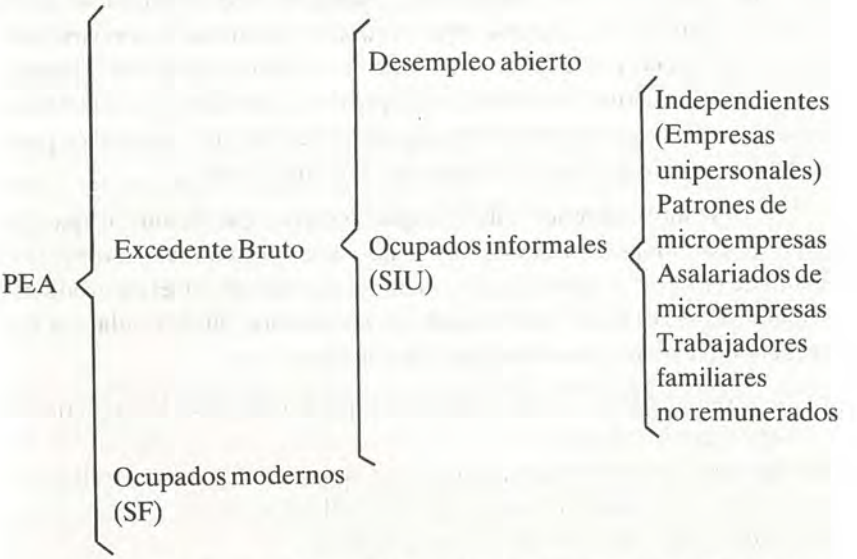
Aparecen así cuatro categorías ocupacionales dentro del SIU:

a) los patrones de microempresas;
b) los asalariados de las microempresas;
c) los independientes, y
d) los trabajadores familiares no remunerados que laboran en microempresas de sus parientes.

Como se verá en los puntos subsiguientes de este documento, la categoría más significativa es la de los cuenta-propia o independientes que representan, en el caso del Perú, alrededor del 70% del total de las unidades informales. El 30% restante, conformado por microempresas de 2 y hasta alrededor de 10 trabajadores, contiene en su gran mayoría empresas menores (entre 2 y 4). Además, el 55 al 60% del total del PEA informal es absorbido por unidades unipersonales y cerca del 90% de los trabajadores laboran en empresas con menos de 3 personas (1, 2 y 3).

Bajo el enfoque desarrollado, el total de ocupados es segmentado en dos grandes grupos. Por una parte, el subconjunto de los empleados en los puestos ofertados por el sector moderno; por otra, el subconjunto de los informales. A su vez el excedente bruto de fuerza laboral se puede expresar así como la suma de informales más desempleados abiertos.

La clasificación del excedente bruto en las categorías anteriores se esquematiza del siguiente modo:



Esta forma de ver el tema del empleo en economías heterogeneas presenta varias ventajas entre las cuales conviene resaltar:

i) El hecho de que cambios a la baja en el nivel de ocupación moderno presuponen en muchas ocasiones aumentos en la dimensión del SIU más que incrementos de la desocupación abierta. Siendo ello así, las consecuencias y la profundidad de un fenómeno recesivo se registra de manera mucho más precisa bajo este enfoque que si se conserva la tradicional dicotomía empleo-desempleo abierto.
ii) La posibilidad de poder estudiar las características específicas que presenta la ocupación en el Sector Informal, las condiciones de trabajo y el nivel de bienestar del segmento de población involucrada en este sector.

1.6.2 La conformación del Sector Informal Urbano. SIU estructural y SIU coyuntural

La exclusión de un puesto en el sector formal presupone una doble ruptura de los trabajadores excedentarios respecto al capital. Carecen

del mismo —son no propietarios— y no gozan tampoco de acceso como asalariados de las firmas modernas en las que se asienta la acumulación principal de capital. Por consiguiente, cuando se ven constreñidas a encontrar alguna forma de autoempleo ésta debe ajustarse a su restricción básica: la carencia de capital. Tal condición como se verá más adelante facilita la operacionalización del concepto de informalidad pues convierte a la relación capital-trabajo en una variable "proxi" y aceptable para la determinación de las unidades productivas informales.

Lo que interesa relievar aquí es que las estrategias de autoocupación están constreñidas a tal limitación de las cuales derivan varias otras (tamaño de empresa, tecnología, condiciones de trabajo, nivel de productividad, etc.) Acotadas por tales factores las unidades autocreadas suelen presentar entre sus características más notables:

a) No exigen, para su desempeño, más que una cantidad muy baja de capital por hombre.
b) Operan con un nivel bajo, o muy bajo, de productividad del trabajo.
c) Poseen escaso nivel de complejidad tecnológica.
d) La división técnica del trabajo es incipiente.
e) No requieren un nivel de calificación de trabajo demasiado importante.
f) El tamaño de la empresa suele ser pequeño (menos de 10 trabajadores) y predominan las actividades unipersonales (por cuenta propia).
g) Es muy escaso el desarrollo de las relaciones salariales, se usa mucho el trabajo familiar no-remunerado y el trabajo a destajo de los allegados y de los menores de edad.
h) En muchos casos, operan fuera de las reglas de juego institucionales y jurídicas que regulan la actividad empresarial del Sector Formal.
i) Suelen insertarse en mercados competitivos y en estratos débiles de la estructura oligopólica o bien generan servicios y bienes distintos a los ofertados por el Sector Formal (diferenciación del producto).

En rigor, el Sector Informal así conformado reconoce dos orígenes. El uno, de carácter estructural halla su explicación —tal como se señaló anteriormente— a partir del desfase que se produjo en las últimas décadas entre la demanda de empleo del sector moderno (determinada a su vez por el ritmo de acumulación formal de capital y el tipo de tecnología incorporado en el acervo productivo en expansión) y el ritmo de creci-

miento de la fuerza laboral peruana. Este desfase dio lugar a que cerca de un 25% a 30% de la población económica fuera excluida de las plazas de trabajo que van siendo creadas por la expansión de la capacidad instalada moderna. Tal exclusión posee un carácter estructural y de largo plazo, pues se mide contra la demanda de empleo de los activos instalados a plena utilización.

Al lado de ese remanente y confundido con él aparece otro de carácter coyuntural, de dimensión variable con la evolución cíclica de la economía, constituido por el grupo de los desocupados del Sector Formal cuando éste —en períodos recesivos— excluye una fracción de trabajadores de sus dotaciones de plena producción en proporción a la disminución del nivel de utilización de sus activos productivos.

1.6.3 El Sector Informal Urbano como variable de ajuste del Desempleo Abierto

Para complementar el enfoque anterior conviene destacar que —a diferencia de lo que ocurre en el Sector Moderno donde la estructura productiva define el número de plazas disponibles— en el Sector Informal no existe una "capacidad productiva instalada" en base a la cual pueda estimar la cantidad de trabajadores requerida para su puesta en operación. "Prácticamente, la demanda de mano de obra no obedece a una definición técnica de puestos de trabajo disponibles. De hecho, el nivel de empleo, es decir el número de personas ocupadas, depende en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no-absorbida por el Sector Formal de la economía y de las oportunidades que tienen esas personas de producir o vender algo que les reporte algún ingreso.[5]

Ahora bien, en cuadros recesivos prolongados, los desocupados del sector moderno permanecen solo en parte —y por poco tiempo— dentro de la categoría de desempleados abiertos. Este grupo, constituido por trabajadores que se dedican activamente a la búsqueda de un puesto de trabajo funciona más bien como un área de tránsito del excedente de fuerza laboral que como un punto de llegada. La mayoría, después de intentar la búsqueda durante cierto tiempo, desalentados, abandonan esa categoría y generan por su cuenta alguna actividad capaz de proporcionarles un ingreso mínimo. De lo dicho se deduce que la evolución del

desocupado abierto no refleja el total del fenómeno de desocupación que viene asociado a períodos recesivos. Muy especialmente durante su primera fase suele ocurrir que el desempleo abierto permanece constante o crece muy ligeramente, mientras el SIU constituye el reservorio más importante en el que se absorbe el sobrante de fuerza laboral. Así, el Sector Informal se convierte en la variable de ajuste del desempleo abierto.

En ese contexto, lo más relevante es que según la experiencia de la última década en distintos países de la región, las ventas agregadas del Sector Informal solo pueden crecer marginalmente si es que la economía formal se estanca o decrece. Salvo algunas ramas específicas del SIU — tales como reparaciones de equipos domésticos debido al envejecimiento del parque respectivo, puede sostenerse que la mayoría de las actividades están subordinadas a la evolución del sector moderno.

De todo lo anterior se deduce que en períodos recesivos la expansión del SIU coyuntural combinada con la cercanía a un techo máximo de sus ventas agregadas (impuesta por el estancamiento del producto moderno) conducen al deterioro de la productividad y del ingreso de los trabajadores informales.

3.

"Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía".

Carlos Maldonado

3.

"Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía".

Carlos Maldonado

Introducción

Este artículo presenta en forma resumida un conjunto de planteamientos y reflexiones en torno a la problemática que se desprende de la coexistencia de variadas formas de organización de la actividad económica en el seno de las sociedades caracterizadas como dependientes. En particular, el trabajo se interesa en las formas de actividad mercantil que desempeñan los estratos populares en el ámbito de la economía urbana.

La primera sección del trabajo sitúa el contexto y destaca la presencia creciente de dichos estratos sociales en diversos escenarios de la vida nacional. Se sostiene que este hecho no resulta ajeno a la crisis y a la recesión internacional, que han planteado con mayor urgencia la necesidad de vías alternativas de desarrollo sustentadas en la creatividad y en la participación organizada de los sectores populares.

Ya en el campo teórico, la segunda sección revisa críticamente ciertos enfoques en boga a que ha dado origen el estudio de la incursión masiva de la población urbana en lo que impropiamente se ha denominado el sector informal de la economía. El cuestionamiento de los enfoques dualistas —constantemente reeditados bajo nociones remozadas— implica la formulación de categorías teóricas con nuevos contenidos. La tarea de forjar y dinamizar nuevos instrumentos metodológicos es ardua, más aún si hay que hacerlo en un terreno plagado de esquematismos y estereotipos.

El lector encontrará luego la discusión de algunos conceptos alternativos, como el de formas sociales de producción, elaborados en la óptica de operar un cambio de perspectiva analítica. Seguidamente, se aporta precisiones de tipo metodológico y se avanza algunos instrumentos de carácter técnico encaminados a esclarecer la investigación empírica en este campo tan polémico de la investigación social.

1. Crisis estructural y estrategias de sobrevivencia

La crisis sin precedentes que viven las economías capitalistas desde la década pasada ha puesto en evidencia una serie de procesos contradictorios que venían gestándose en el seno de las sociedades caracterizadas como dependientes.

Al no ser repartidos en forma equitativa los costos del reajuste económico entre el mundo industrializado y las naciones de menor desarrollo relativo, estas últimas sufren crecientemente los efectos adversos del sistema político internacional.[1]

Hay que advertir que dicho sistema de relaciones no solamente descapitaliza y torna cada vez más frágiles las economías latinoamericanas, sino que, además, agudiza las desigualdades internas existentes y exacerba los conflictos sociales. Estos, a su vez, cuestionan de diversa forma la validez de los "modelos de desarrollo" introducidos en el continente. Vale decir que la vigencia de tales modelos —específicos por su carácter excluyente y concentrador tanto de la riqueza como del poder— está dando origen a una profunda recomposición de las fuerzas sociales, económicas, políticas y culturales. Tal reordenamiento viene aparejado con un amplio y espontáneo despliegue de iniciativas de los sectores populares en busca de proyectos alternativos de desarrollo ante la ausencia de opciones favorables impulsadas por los poderes públicos.

En este contexto, vastos y crecientes contingentes de la población, frustrados en sus expectativas, optan en su discurrir cotidiano por poner en juego estrategias insólitas de sobrevivencia. A menudo, estas estrategias son concebidas en términos familiares con miras a superar colectivamente las precarias condiciones de existencia que les caracteriza.

Por lo general, los mecanismos que dan forma a dichas estrategias constituyen un franco desafío a los ordenamientos y valores referenciales emanados de la normativa oficial o, al menos, escapan en gran parte al sistema de control institucionalizado. Las respuestas consecuentes generadas por los grupos de extracción popular no se confinan, por cierto, al ámbito de la actividad económica sino que se proyectan creativamente a todas las esferas del quehacer social. La cultura, la moral, el derecho,

la política son expresiones (superestructurales) que se nutren mutuamente y registran el deslinde popular. Esto significa que, por ejemplo, la gama heterogénea de formas de organización de la producción y el ritmo acelerado de crecimiento de las micro-empresas que irrumpen con el desarrollo del llamado sector informal, constituyen solamente el revelador o la porción más aparente del iceberg.

Unas y otras, surgidas al compás del desarrollo capitalista de la sociedad, encubren un tejido denso de relaciones de intercambio, de poder y de lucha contra la crisis y la pauperización absoluta.

A no dudarlo, se encuentra en marcha un proceso global y complejo que opera la reorganización de los mercados urbanos (de trabajo, de capitales, de bienes y servicios) así como de las relaciones sociales que éstos implican. Una nueva vertebración del cuerpo social se va gestando y tras ella van irrumpiendo, particularmente en la escena urbana, nuevas capas sociales con caracteres originales.[2] Los llamados "informales" conquistan en su accionar diario espacios físicos y económicos así como los vacíos de poder dejados por el aparato oficial. Los espacios así ocupados son luego moldeados según su propia racionalidad en función de sus intereses y de la percepción del cambio social que ellos poseen. En los países andinos en particular, el repunte de organizaciones vecinales de entreayuda, de educación, de vigilancia y hasta de aplicación de justicia por propia cuenta ya no constituye una novedad al momento. Como quiera que sea, tal sustitución del poder del Estado y de las normas emanadas del orden instituido entraña el despertar de capas sociales que ostentan un cierto grado de iniciativa y de combatividad.

Nuevas formas de conciencia, de valorización y de actuación social surgen ante la rigidez y la ineficacia de las estructuras imperantes. Estilos nuevos de vida derivados de un acervo de hibridaciones se sustentan en formas heterogéneas de producción, de solidaridad y de asociación que aspiran a ser socialmente reconocidas.

En lo que atañe a la esfera económica, la incursión masiva de los estratos populares en actividades de la más variada índole ha dado lugar a alteraciones sustantivas del espectro ocupacional.

Tan pujante proceso de movilización sorprendió a los cientistas sociales empeñados en forjar instrumentos teóricos para interpretar la di-

námica y la reproducción del subdesarrollo. De por sí compleja, esta realidad resulta desconcertante y de difícil aprehensión cuando para su entendimiento se manejan esquemas clásicos duales o los paradigmas simplistas del género: formal e informal, estructurado y no estructurado.

El presente artículo, bien que discrepando y situándose críticamente frente a estos enfoques a la moda, no pretende añadir un capítulo más a las acertadas críticas ya formuladas por otros autores.[3] Aquí se trata, más bien, de proponer un marco conceptual y una alternativa metodológica susceptibles de dar cuenta de la naturaleza heterogénea y contradictoria del desarrollo y reproducción de las formas de organización de la producción social. En tal sentido, este trabajo se asocia a los esfuerzos que se realizan por lograr una mejor comprensión de la problemática vinculada a los sectores sociales mayoritarios en la perspectiva de apoyar sus luchas diarias por superar las actuales condiciones en las que se desenvuelven.

2. La noción del Sector Informal: ambigüedades e insuficiencias

El interés por interpretar y transformar los procesos socio-económicos prevalecientes en los países en desarrollo no cesa de suscitar nuevos enfoques analíticos, cada uno de ellos aspirando a convencer de su capacidad explicativa. La literatura relacionada con los problemas urbanos ilustra los múltiples ángulos de enfoque a través de los cuales se ha tratado de aproximar una realidad naturalmente compleja. La heterogeneidad de las estructuras productiva y tecnológica, la segmentación de los distintos mercados, los procesos de urbanización ligados al devenir del mundo rural, las formas de organización de la reproducción de la fuerza de trabajo y sus implicaciones sobre la estructura urbana, constituyen al momento ejes ordenadores de un gran número de investigaciones.

El tratamiento de los problemas ligados a la pobreza urbana, el subempleo y a la distribución del ingreso ha experimentado un significativo avance en los últimos diez años. Entre las nociones acuñadas a este propósito, aquella relativa al "sector informal" de la economía ha despertado un interés persistente al punto de constituir hoy en día una referencia

permanente en los círculos del desarrollo.

Concebida como una alternativa analítica "neutra" frente a la dicotomía clásica tradicional-moderno, esta noción empírica aparece cómoda para simplificar y facilitar el razonamiento. Su alcance y sus virtudes operativas resultan obvias, hecho que ha conducido a numerosos autores a utilizarla en variados modelos teóricos y aplicaciones empíricas. Su principal mérito radica en el hecho de haber contribuido a fijar la atención sobre un universo poco estudiado y mal percibido. Se ha puesto así al descubierto sus funciones cruciales de absorción del excedente de mano de obra y de proveedor de una extensa gama de bienes y servicios. Empero, esta noción no ha llegado a despojarse enteramente de los hábitos dualistas tal como se proponía. En su versión más somera, esta noción ha reforzado más bien la visión segmentada y parcial de los fenómenos sociales bloqueando así toda perspectiva de comprensión integral de las formas de actividad económica en su pluralidad e interacción. Hablar de "sector", en esta perspectiva, no tiene sentido sino con referencia a un conglomerado —de actividades y de actores— cuyos elementos constitutivos serían homogéneos y comunes.

La otra variante del esquema dualista, quizá la más difundida, emana de la misma estructura lógica formal: el "sector" es definido a priori, a la luz de sus características operativas y organizativas las cuales resultan ser lo opuesto de aquellas intrínsecas al sector formal de la economía (ley de los elementos mutuamente excluyentes).

Las variables significativas más usuales de la definición operacional de la empresa informal tienden a combinar criterios como los que se enuncian aquí:

- predominio de unidades unipersonales y escala muy pequeña en razón del número de trabajadores y del monto de las ventas;
- recursos limitados con bajos índices de relación capital-trabajo;
- tecnología asociada a procesos tradicionales de producción intensivos en mano de obra pero con débil división técnica del trabajo y baja productividad;
- propiedad individual o familiar de los medios de producción;
- escaso desarrollo de relaciones salariales y frecuente utilización del trabajo familiar no remunerado;

- calificaciones mediocres de la mano de obra adquiridas fuera del sistema escolar formal;
- producción destinada a satisfacer necesidades básicas de grupos con modestos ingresos;
- inserción en mercados muy competitivos o residuales con carácter oligopólico;
- acumulación generalmente nula sin progreso tecnológico;
- relaciones casi inexistentes con el sistema institucional oficial;
- acceso relativamente fácil al desempeño de oficios que exigen inicialmente escasos recursos.

La voluntad sistemática de oponer los parámetros empíricos "informales" a los "formales" ha conducido generalmente a una conceptualización en términos negativos (ausencia, carencia, privación) y ambiguos (pequeño, débil, escaso). El mundo informal aparece entonces caracterizado como un reflejo negativo de aquél dotado de estructura: se lo define por lo que no es.

Si bien se advierte un cambio de óptica sobre todo en cuanto respecta al carácter dinámico y a la vitalidad atribuida al sector como tal, no obstante, algunas apreciaciones no han estado exentas de cierto optimismo ingenuo al sobrestimar su rol positivo en el proceso de desarrollo. Tales afirmaciones ignoran de hecho la acción de los determinantes estructurales en el entendimiento de la génesis, la evolución y el rol asignado al sector. Al respecto, se trata de dos órdenes de fenómenos interrelacionados: el fuerte excedente estructural de mano de obra y la coexistencia de formas diferentes de organización productivas con un modo de producción hegemónico de la economía. La acción simultánea de estos factores sobredeterminan tanto la reproducción y el papel como la dimensión del llamado sector informal.

Nótese además que la noción encubre un planteamiento ideológico peyorativo puesto que se refiere a un universo desprovisto de estructuras y de organización cuyas relaciones carecen de formalidad. Implícitamente se admite que no existe sino un solo modelo eficaz de organización económica y empresarial, una alternativa segura a seguir: aquella en la que la forma salarial impregna con su lógica la totalidad de relaciones sociales de producción. La solución está dada antes de emprender cualquier análisis: hay que recrear la "formalidad" por doquier, integrando progresiva-

mente los espacios caóticos y, para ello, es necesario remover los obstáculos legales que impedirían esta incorporación.[4] Obviamente, esta tesis resulta poco fundada y no resiste el menor análisis empírico.

Las estrategias populares de sobrevivencia, sus redes de solidaridad, de poder y de producción quedan así simplemente subestimadas y socialmente desvalorizadas. En lugar de atribuirse como primera tarea el descubrimiento y el entendimiento de las formas de organización económica y de los mecanismos que las estructuras desde dentro y desde fuera (hipótesis), se ha dado por sentado sin ninguna demostración (prejuicios o juicios ideológicos) el carácter pretendidamente inorganizado y desestructurado del sector informal.

Ahora bien, se comprendera fácilmente que un método que pretende tener su carta de ciudadanía científica no puede omitir una reflexión teórica sistematizada ni basarse en generalizaciones arbitrarias sino a riesgo de quedar prisionero del empirismo.

Por último, adviértase que los estudios dependientes de este enfoque conceptualizan al sector como una realidad "en sí y por sí", aislándolo artificialmente de los procesos y de la dinámica de la sociedad global. Esto es, de las causas y las condiciones histórico-sociales que dan lugar a la existencia y persistencia del fenómeno. En el mejor de los casos, en un segundo momento del análisis, se indagan las articulaciones existentes con otras esferas de la economía. Este ejercicio, por lo general, se restringe a las interrelaciones que se establecen en la esfera de la circulación. En esta perspectiva fragmentaria, no se toma como punto de partida la totalidad socioeconómica, ni la dinámica de la matriz en la que están insertas y se desarrollan las formas organizativas de producción. La especificidad de cada forma pierde así su carácter de elemento constitutivo y constituyente que le otorga sentido y razón de ser.

La reconstrucción fragmentada y deformada de la realidad y el tratamiento de la problemática con arreglo a estereotipos conllevan una consecuencia nefasta. Estos conducen insoslayablemente a preconizar políticas y estrategias puntuales o, en el mejor de los casos, sectorialistas de corte productivista o economicista sin tomar en consideración las condiciones sociales de su posibilidad y de su realización.

3. Una aproximación a partir de las estructuras heterogéneas

La presencia de una inflexión analítica con respecto al esquema dualista ha podido ser percibida en base a trabajos que de manera explícita reconocen los diversos procesos que infunden heterogeneidad a las estructuras sociales. Obviamente, es la acción convergente de estos procesos globales que comunica una dinámica particular a las sociedades dependientes de Latino América.

En efecto, la rápida progresión demográfica y las intensas corrientes migratorias campo-ciudad se suman al temprano agotamiento del modelo de industrialización, por lo general, substitutivo de importaciones e intensivo en capital para provocar la expansión de un abultado excedente estructural de mano de obra.[5]

La presión migratoria sobre la economía urbana tiende a saturar sus reales capacidades de absorción productiva creando de hecho las condiciones para una masiva subvalorización de la fuerza de trabajo. Considerando que aún los miembros de aquel excedente relativo excluido del mercado formal de trabajo consumen y tienen por consiguiente que captar recursos en alguna forma, múltiples mecanismos entran en juego para asegurar su reproducción social. Entre los más comunes, y de manera no exhaustiva, se destacan: la redistribución del ingreso en el seno de la estructura familiar, la creación de formas originales de solidaridad, una intensa movilidad en el empleo, el desempeño de actividades simultáneas y la multiplicación de actividades económicas con un alto grado de fragmentación del trabajo. Dicha fragmentación o subdivisión del trabajo es notoria sobre todo en actividades que requieren escasos conocimientos técnicos y limitada inversión inicial. La producción, el comercio, el transporte o los servicios más insólitos registran este tipo de oportunidades de trabajo generadoras de fuentes de ingreso inmediatas.

Los procesos y mecanismos anteriormente enunciados aparecen como un producto indisociable de un proceso mayor que los cobija y define, cuál es, el de la acumulación de capital en condiciones específicas de subordinación a las fuerzas del mercado internacional. La manifestación que asume entonces el proceso de acumulación en condiciones de depen-

dencia es una marcada diferenciación y segmentación de toda la estructura económica y social. Consecuentemente, es un solo y mismo movimiento el que origina el polo dominante de la economía y las formas de producción coexistentes que éste subordina a sus reglas de juego. El método de análisis correcto será, por lo tanto, aquel que partiendo de dicho movimiento fundamental trate de dar cuenta de la diferenciación como un proceso. El objeto de análisis resulta ser este proceso societal en su conjunto y sus diferenciaciones y no el sector informal definido por sus características internas supuestamente estables y de validez universal.

Con propósitos de síntesis, se asume que las segmentaciones que el proceso de acumulación opera podrían ser observadas en tres dimensiones, a saber: la estructura de ingresos, el mercado de trabajo y la estructura de producción. Cada una de ellas se reproduciría de manera heterogénea y segmentada. Empero, ninguna razón objetiva autoriza a sostener que las fronteras resultantes de cada segmentación coincidan a tal punto que se superpongan y den origen a una estructura dualista. La forma más corriente de esta ilusión consiste en identificar en forma coincidente un segmento poblacional dicho "informal" en términos de las actividades económicas que desarrolla, de los bajos ingresos que percibe y de sus formas específicas de inserción en la estructura laboral. Nada más ingenuo y erróneo.

La economía urbana, en constante redefinición, se produce en su heterogeneidad y se complejiza tanto en sus formas productivas, como en el mercado de trabajo y la estructura de ingresos resultante. En consecuencia, habrá que resignarse a la ausencia de un modelo simple, universal y estable de segmentación. Cada mercado urbano de trabajo y cada rama de actividad presenta sus discontinuidades al tiempo que los diferentes grupos sociales propician sus específicas prácticas de consumo en orden a sus ingresos diferenciales.

Estos tres ángulos de enfoque sobre la economía urbana: estructura productiva, mercado de trabajo y prácticas de consumo son complementarios y se justifican recíprocamente. Cabe anotar que solo su síntesis permite comprender globalmente los fenómenos connotados por la problemática del sector informal urbano y rebasar los estrechos límites de los modelos interpretativos dicotómicos.[6]

Llegados a este punto, se pondrá énfasis en los aspectos relacionados

con la heterogeneidad de la estructura productiva. Una primera pregunta directriz se impone por sí misma. Con arreglo a qué principios se organiza y divide la producción social entre las diversas formas de producción coexistentes en una economía? Como postulado básico se admitirá que el sistema capitalista, al expandirse, impone determinadas relaciones al conjunto de formas de organización de la producción en función de sus necesidades específicas de acumulación. La interacción desigual que se establece, se resuelve en la subordinación de las formas coexistentes.

Al respecto de la subordinación, distinguiremos dos procesos: uno global y otro específico. Según el estado de desarrollo del capitalismo en una sociedad dada y las modalidades de acumulación que éste pone en juego (proceso global), dichas formas son susceptibles de evolucionar muy desigualmente. Más precisamente aún, la evolución y la ubicación de estas últimas en el conjunto estarán estrechamente ligadas a la fracción del capital (financiero, industrial, comercial o usuario) con la que entren en contacto y a los mecanismos de intercambio que se establezcan (proceso específico). En virtud de tales procesos, podrán observarse actividades que pericliten y/o desaparezcan, otras que persistirán gracias a su modificación y, en fin, aquellas inducidas y dinamizadas merced al desarrollo capitalista de la economía. En este sentido, el devenir de las diversas formas de organización de la producción social está orgánicamente vinculado al desarrollo capitalista.

Por otro lado, no se trata de un proceso unívoco y lineal. Estudios empíricos aportan pruebas acerca de su naturaleza dialéctica y de su constante renovación provocándose aún efectos reversibles. Adviértase, como ilustración, que determinadas modalidades de funcionamiento y expansión de empresas capitalistas son posibles gracias a la movilización de ciertas categorías de mano de obra y a sus relaciones con las microempresas "informales".

Ahora bien, si toda forma de organización de la producción concurre a los dos procesos precitados, las actividades y los actores que las ejercen deben ser definidos con respecto a las relaciones que entablan en dichos procesos. Esto es, según su forma específica de inserción en el proceso de acumulación de capital y en la valorización de una de sus fracciones.[7]

El campo de análisis con respecto a la teoría acrítica y ahistórica de lo "informal" se ve así profundamente modificado. Resulta, pues, inútil

y estéril definir un sector informal "a priori", a partir de sus características internas. Numerosos autores han elaborado ingeniosas como arbitrarias listas de variables discriminantes —como la que se presentó anteriormente— que, a su juicio, permitirían discernir con real precisión el universo de la informalidad.

Por el contrario, los estudios que se ubican en la óptica de las estructuras heterogéneas buscan elucidar cómo, en una situación histórica dada, la dinámica generada por la valorización del capital engendra la heterogeneidad de las formas de producción, es decir, su diferenciación y su complejización en función de las necesidades y las dificultades fluctuantes de la acumulación. Simultáneamente, se aspira a comprender y explicar la otra faz del proceso, es decir, los mecanismos de adaptación y resistencia que los pequeños productores oponen a toda forma de subordinación así como a su eliminación en tanto que productores directos.

Nótese que, en definitva, son estos mecanismos de adaptación y resistencia los que determinan y dan un sentido concreto a lo que comúnmente —y con mucha imprecisión— se califica de "lógica económica", "racionalidad" y "dinámica" de las micro-empresas.

Como es obvio, estas últimas se insertan en mercados diferenciados estableciendo relaciones ya sea de fuerte competencia o de complementaridad con las empresas capitalistas. En este caso, la persistencia y la viabilidad de las microempresas dentro de la economía de mercado aparecen estrechamente asociadas a los procesos productivos vigentes en cada rama y al tipo de producto o servicio que se le asigne dentro de la segmentación del mercado. Para paliar el diferencial negativo de productividad de trabajo que mantienen con respecto a las empresas capitalistas, los pequeños productores autogeneran tenazmente mecanismos de resistencia oponiéndose, a veces con éxito, a su disolución definitiva.

Se podría sin embargo aducir que la tendencia a la involución aparece como predominante toda vez que la conquista del mercado por las grandes empresas y la paradójica proliferación de las microunidades acentúan más las condiciones de la "multiplicación" de éstas últimas que de su "desarrollo", entendido éste en términos de un progreso de las fuerzas productivas (acumulación ampliada). El avance hacia formas más complejas de producción y niveles superiores de organización salvando

los obstáculos estructurales aparece como un proceso selectivo y minoritario.

Los mecanismos de adaptación y resistencia que serían ensayados y puestos en juego al interior de la unidad económica varían, obviamente, en función de su posición relativa en el mercado. Conviene aclarar que estos mecanismos están referidos básicamente a cinco factores cuya combinación es empíricamente verificable.

a) ahorro de los factores productivos, sobre todo de capital, con el fin de disminuir los costos de producción: reducción de la remuneración de la mano de obra empleada y utilización preponderante de mano de obra familiar no remunerada, depreciación de los insumos, lo que puede traducirse en la pérdida de calidad del producto, utilización —cuando es posible— de una menor cantidad de insumos por unidad producida, recurso a tecnologías de costo exiguo;
b) especialización en la producción asegurándose un segmento del mercado merced —según el caso— a la introdución de nuevas materias primas o técnicas de producción, a la innovación en los diseños o al mejoramiento de la calidad;[8]
c) incremento del esfuerzo y de la intensidad de trabajo y/o prolongación de la jornada y la semana laboral;
d) reducción de los márgenes de utilidades y de la remuneración al capital;
e) deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo del productor directo y de su familia (restricciones y privaciones crecientes en el consumo de bienes y servicios básicos.)[9]

4. Elementos para la definición de la categoría "formas de producción"

Abordaremos esta segunda serie de reflexiones —probablemente más polémica por su carácter en cierto modo inédito— con el interés de definir el estatuto teórico de algunos conceptos básicos que forman parte de la problemática que nos ocupa.[10]

Aunque utilizado a menudo, el concepto de formas sociales de producción o formas de organización de la producción no ha recibido aún

el tratamiento teórico debidamente explicitado que merece. Sin ignorar los avances del pensamiento marxista en la materia, qué contenido encierra este concepto?

Si toda producción material, por más diversa que ésta sea históricamente, resulta en apropiación de la naturaleza por el individuo, debería ser posible desprender ciertos caracteres comunes que las vinculan. En efecto, todo proceso de producción comporta básicamente las siguientes condiciones singulares:

- El *trabajo* o el esfuerzo neuro-muscular del hombre con miras a transformar y volver útiles los objetos sobre los cuales ejerce su actividad;
- el *instrumento de trabajo,* tangible o intangible, conductor de su esfuerzo que el productor interpone entre sí y la materia a ser transformada;
- el *proceso de trabajo* concreto que permite obtener un objeto útil al consumo y por el cual se incorporan atributos específicos a la materia;
- la *división técnica del trabajo* en función del grado de disociación del proceso de trabajo en sus operaciones constitutivas dando origen a formas de cooperación más o menos desarrolladas entre los productores;
- las *relaciones sociales* de producción que los individuos establecen entre sí con ocasión de la producción de su vida material.

Estas categorías simples de la producción se combinan diversamente bajo la acción de la historia, según las condiciones propias de cada formación social, engendrando así un conjunto heterogéneo de formas de organización de la actividad económica. Cada forma se define en referencia a una doble dimensión. Primero, con respecto a su base material técnico-económica (condiciones materiales) determinada por las cuatro primeras condiciones enunciadas anteriormente. Segundo, en orden a las relaciones sociales (condiciones sociales) las cuales guardan la primacía en el conjunto, indicando en esta forma el carácter indisociable entre unas y otras. Sobre la propiedad de los medios de producción se establecen las condiciones sociales de producción y la proporción en la cual el producto del trabajo es distribuido entre los agentes de la producción.

Retendremos entonces el concepto de formas de organización de la producción para designar las relaciones sociales que se articulan en base a la combinación específica de un proceso de trabajo concreto con el grado de división técnica del trabajo correspondiente.

La finalidad del trabajo puede ser la producción de valores de intercambio (formas mercantiles de producción) o simplemente de valores de uso (formas no mercantiles o domésticas de producción, no dando origen a ingresos monetarios). El concepto engloba, por lo tanto, las más variadas formas de producción que pueden ser observadas en una formación social. Estas pueden sustentarse sobre las bases materiales más disímiles sin ostentar sin embargo en su reproducción ninguna ley de funcionamiento autónomo.

Los elementos superestructurales de los actores sociales inmersos en estos regímenes de producción configuran un universo híbrido y obviamente contradictorio, consecuencia de su peculiar inserción en la estructura productiva y de su experiencia en la sociedad. Este universo, donde se fragua su conciencia social es, por una parte, producto de la influencia e imposición de la ideología dominante y, por otra, es portador de elementos propios, implícitos en el accionar de los sectores populares. Nacidos de esta doble vertiente, los valores de cooperación, de solidaridad, de lucha y cuestionamiento de una realidad que les es hostil se entrelazan, abigarrada y contradictoriamente, con elementos acordes con la cultura dominante tales como la sumisión, el fatalismo, el individualismo y la aceptación acrítica de la realidad.[11]

En una perspectiva histórica vasta, las formas de producción (con su base material y sus elementos superestructurales) se presentarían de una época a otra y de un país a otro con "múltiples variaciones e innumerables matices que solo el análisis de las condiciones empíricas locales podrá poner en evidencia".[12]

La división territorial del trabajo y la especialización económica regional en un país, por ejemplo, condicionan significativamente el papel asumido por determinadas formas y su peso relativo en el conjunto.

Es oportuno señalar que los conceptos de "formas precapitalistas de producción" y "producción mercantil simple" por su carácter genérico impreciso no resultan útiles para la investigación empírica. La multiplicidad de formas productivas que encierra el desarrollo de la base económica en las sociedades dependientes, así como su combinación contradictoria, desbordan ampliamente el marco teórico y analítico definido por estos dos conceptos. Además, éstos fueron forjados para explicar situaciones históricas en donde dichas formas de propiedad "preceden" al surgi-

miento de la producción capitalista.

La investigación orientada en los términos enunciados debe entonces comenzar por elucidar la génesis y la coherencia de las formas de producción, ésto es, el movimiento histórico que las originó, su constante elaboración y redefinición bajo la influencia de la diversidad de situaciones nacionales y locales.[13]

En base a los conceptos avanzados y a experiencias de investigación empírica, en curso y en el pasado, se intenta a continuación una sistematización de las diversas formas de producción observables. La definición de las 4 formas genéricas que aquí se proponen obedece a una formulación inicial sin la pretensión de una elaboración acabada o de una respuesta definitiva. De todas maneras, a través del análisis que se presenta se busca señalar claramente las características de un universo altamente heterogéneo con múltiples relaciones y determinaciones.

a) Bajo la noción de *formas artesanales de producción* se inscriben aquellas modalidades de organización económica basadas en la propiedad de los medios de trabajo por parte del productor inmediato. La "condición artesanal" es por lo tanto aquella en la que el mismo agente económico aparece revestido del carácter de propietario de los medios de producción y de productor directo de mercancías destinadas al mercado anónimo o al cliente gracias a su control sobre el proceso de producción. La versión más simple de este régimen la personifica el productor individual, relativamente aislado, vulnerable y de calificaciones polivalentes.

La cooperación familiar que a menudo se instaura en la unidad económica confiere a ésta una gran flexibilidad sobre todo en términos de reducción de costos de producción en razón del trabajo subremunerado o gratuito. Las fronteras entre la producción mercantil y el trabajo doméstico son, por lo general, muy imprecisas.

La incorporación de mano de obra aprendiz bajo el signo de relaciones paternalistas y semi-serviles es un hecho igualmente observable.

A nivel apenas diferenciado del caso anteriormente referido habría que situar la unidad económica que cuenta, además, con un aporte exiguo de trabajo asalariado. La actividad del patrón se diferencia muy poco de la de sus trabajadores y el proceso de trabajo no alcanza sino un estado embrionario de división técnica. El trabajo manual prevalece aún sobre

la producción mecanizada. Los medios de producción y las tecnologías con los que opera este género de microempresas son rudimentarios y poco onerosos no constituyendo aún "un capital a ser valorizado" mediante contratación permanente de mano de obra asalariada. La posibilidad de extracción de sobre trabajo es, sin embargo, real.

Los criterios empíricos que fijan los límites superiores, sobre todo en cuanto atañe al número de asalariados, o a la relación capital-trabajo, son función de las condiciones propias a los procesos de producción y trabajo de la rama de actividad y de su funcionamiento en un contexto socioeconómico dado. Esta acotación es igualmente válida para ls formas subsiguientes.

b) La *forma artesanal superior de cooperación,* en el sentido que se le atribuye aquí, designa la cooperación que se establece entre un cierto número de productores directos quienes acuerdan participar en forma asociativa a las operaciones de producción en una unidad económica. Esta se organiza en base a determinadas reglas de participación en el trabajo y/o en el capital social así como en la distribución de los resultados de la cooperación.

El grado de división técnica del trabajo será aquel que resulte de la base material constituida entre los miembros participantes y de los principios que rijan dicha asociación.

Las condiciones objetivas de trabajo y las relaciones sociales que se articulan en el seno de la unidad económica confieren a ésta un estatuto cualitativamente diferente con respecto a aquellas unidades que podrían contar con la misma base material. El control colectivo del proceso de producción, o sea la facultad de apropiación y de disposición del producto, posibilita una mejor inserción mercantil, una mayor capacidad de negociación y, por ende, la superación de ciertos obstáculos estructurales que limitan el potencial productivo de las unidades de carácter individual.

c) El concepto de *cooperación capitalista simple* se refiere a una base material productiva más compleja que en el caso de las formas artesanales de producción a la cual corresponde una inversión de capital de tal importancia que la contratación de mano de obra asalariada a tiempo completo llega a ser una necesidad permanente.[14] Siendo así, es necesa-

rio que el volumen físico de la producción y de las ventas sea suficientemente elevado como para remunerar el factor trabajo (hipótesis mínima) y el factor capital (hipótesis óptima).

La desagregación de funciones al interior de la pequeña empresa así como el progreso de la división del trabajo y la especialización de los trabajadores se desarrollan paralelamente al incremento de los medios de producción en vista a elevar la productividad y bajar los costos de producción. Según el caso, los medios de producción pueden incorporar progreso tecnológico, mecanizando progresivamente el proceso de trabajo. De ocurrir así, las condiciones de la producción estarían crecientemente definidas por la valorización del capital invertido y se orientarían según los imperativos y la lógica de la ganancia. Por lo general, la posición del detentor del capital con respecto al proceso de trabajo y a los trabajadores se diferencia netamente y sus funciones se especializan con especial dedicación a las esferas de la organización, la búsqueda de mercados y otras tareas gerenciales.

d) Las *formas cuasi salariales de producción* encubren realidades distintas cuya característica común consiste en la fuerte dependencia de ciertas unidades económicas con respecto a otra unidad mayor exterior a ellas. La permanencia y desarrollo de las primeras o su eliminación del mercado están directamente vinculados a la dinámica de esta última. Se trata, más concretamente, de los productores parcelarios asociados a un proceso de producción mayor en el cual participan sea ejecutando una operación particular o una parte de un producto, sea realizando la totalidad de un bien o servicio de carácter mercantil.

La empresa matriz impulsa y organiza la acción de múltiples trabajadores atomizados y dispersos, frecuentemente a domicilio. El elemento motor del proceso puede ser igualmente el capital comercial, industrial o usurario. Como quiera que sea, el pequeño productor se encuentra invariablemente privado del acceso a los mercados de materia prima y de productos finales habiendo perdido el control del proceso productivo. Sometidos a relaciones cuasi salariales —o salariales disfrazadas puesto que la compraventa de la fuerza de trabajo no se realiza en su forma más acabada— la condición de los trabajadores parcelarios está marcada por el inicio de un proceso de semiproletarización. Todas las formas de subcontratación (de mano de obra, de servicios, de trabajos fraccionados,

de armado o montaje de partes, etc.) presentes sobre todo en los sectores manufacturero y de la construcción son expresiones variadas de esta forma de producción.

Conviene no obstante aclarar que las formas de organización económica que acaban de ser definidas coexisten frecuentemente combinadas y en constante interacción, en particular con el polo hegemónico de la economía. En determinadas circunstancias, éstas llegan a manifestarse relativamente desagregadas sin por ello asumir expresiones acabadas "químicamente puras" y autárquicas.

Con miras a diferenciar y entender cabalmente las diversas lógicas económicas subyacentes a tales formas genéricas de producción será necesario operar tantos cortes analíticos (o agregaciones) del objeto de estudio cuantos precise el estudio de situaciones históricas concretas, es decir, de situaciones definidas, es decir, de situaciones definidas espacial, temporal y socialmente.

Obviamente, el interés por el estudio de estas diferentes versiones del quehacer productivo desborda los límites del campo teórico, pues, cada una de ellas es portadora de intereses económicos específicos y vehícula las aspiraciones concretas de los actores sociales implicados en el proceso de producción. El conocimiento de tales intereses y aspiraciones resulta fundamental, primero, para el esclarecimiento del proceso de diferenciación social que se opera en base a un conjunto de condiciones internas y externas a la unidad económica, y luego, para prevenir y desechar generalizaciones fáciles y simplificadoras en cuanto a las medidas de solución y a las estrategias de mejoramiento de las condiciones materiales de existencia de los diversos estratos sociales con los que se trabaja.

De esta manera, se conferirá realismo y coherencia a los objetivos tanto de la investigación como de la acción y, sobre todo, se evitará el error harto común de trasladar reivindicaciones, objetivos de luchas y formas organizativas de promoción de un estrato social a otro.

La necesidad de encarar la definición de esquemas operativos y avanzar en la formulación de líneas de acción que permitan aportar soluciones válidas a los problemas que plantean estos estratos sociales es, en consecuencia, una preocupación implícita al enfoque metodológico que aquí se propugna.

Por otro lado, resulta difícil cuestionar el hecho de que cada una de las formas genéricas enunciadas:

- plantea problemas específicos de desarrollo y, por ende, reclama estrategias y programas de acción diferenciados;
- designa objetos coherentes de análisis y, por consiguiente, de investigación,
- se inserta diferentemente en el proceso de acumulación de capital lo cual implica que su dinámica de reproducción es específica;
- engendra sus propios mecanismos de adaptación y resistencia frente a la acción hegemónica del modo de producción capitalista.

Algunos lectores se interrogarán seguramente sobre "el valor operativo" de los conceptos avanzados, o sea, sobre su aplicabilidad al estudio de situaciones empíricas concretas. A este respecto conviene argumentar que las definiciones, tales como se han propuesto anteriormente (condiciones materiales y sociales), encierran parámetros empíricos suficientemente diferenciados, identificables y, en buena medida, mensurables. Estos, proporcionan una base objetiva de análisis para establecer la diferencia de naturaleza entre las unidades productivas objeto de estudio. Siendo consecuentes con la definición, son las relaciones sociales dominantes las que, en última instancia, determinan la naturaleza de las formas genéricas de producción y actúan como variable discriminante.

Con propósitos de un mayor acercamiento a los requerimientos de la investigación empírica se expone a continuación dos instrumentos técnico-operacionales: una aproximación a través del estudio de una rama de actividad y, otra, a través del estudio de una red de actividades.[15]

5. Dos instrumentos técnicos para la investigación empírica

Las técnicas de investigación cuyo contenido se desarrolla en esta sección responden a dos modalidades frecuentes de vinculación de las microunidades de producción con su entorno económico inmediato. En el primer caso, su devenir se encuentra estrechamente dependiente del funcionamiento y del grado de dinamismo de la rama de actividad. En el segundo, las unidades se hallan inmersas en un conjunto más complejo de

relaciones que aquel definido por una rama. En este caso, las condiciones de desempeño en las que se desenvuelven las microempresas están condicionadas, además, por determinados agentes económicos y núcleos dinámicos de la actividad que asumen un papel protagónico, cuando no hegemónico.

5.1. Guía para el estudio de una rama de actividad

El estudio de una rama de actividad se presenta como el horizonte más inmediato y accesible para el investigador sobre todo si se asume que el análisis de las microempresas requiere el conocimiento de su marco de inserción inmediato, o sea, la rama de actividad y su función macroeconómica. Este recurso metodológico resulta plenamente justificado puesto que, como se advirtió anteriormente, las condiciones de reproducción de las microempresas están, en parte, determinadas por el grado de desarrollo y el dinamismo de la rama productiva, factores que varían de una a otra rama.

Se asume que la aplicación de esta técnica de investigación es pertinente cuando se persigue entender y explicar en profundidad:

- la génesis de dicha actividad, retrasando su desenvolvimiento histórico en el espacio nacional; las tendencias progresivas o regresivas de cada de las formas de organización de la producción que la integran, su interacción y su peso relativo en la rama;
- el dinamismo de la rama productiva (ritmo y modalidad de expansión de la demanda total) y su comportamiento previsible en el futuro con miras a estimar la evolución del empleo, los efectos sobre los ingresos, la localización territorial de la producción, las necesidades en materia de capacitación y otros requerimientos técnicos;
- el grado de sensibilidad y de exposición de la rama frente a las fuerzas y a los impactos del mercado internacional y su dependencia con respecto a los insumos productivos, a las tecnologías y a la realización de la producción, etc.;
- las modalidades de acumulación de capital vigentes en la rama, los regímenes de acumulación propios a cada fracción del capital así como la procedencia de éste último;
- las reglas que determinan la partición y segmentación del mercado entre las formas de organización económica observables en base a tecno-

logías y procedimientos productivos heterogéneos;

- la composición y el grado de diferenciación del producto final ofertado por la rama, las formas de control y de concentración del mercado (mono u oligopólico) así como los mecanismos de fijación de precios que de ellas se derivan;
- las eventuales formas de actividad recientemente inducidas por el desarrollo vigente en la rama y la aparición de nuevos bienes o servicios (competitivos, complementarios o sustitutivos) destinados a responder a la demanda de ciertas capas sociales de la población;
- las posibilidades de acumulación de excedentes de las microempresas, la diferenciación social que ésta engendra y las relaciones sociales de producción subyacentes;
- las formas directas o indirectas de intervención del Estado y del sistema institucional en general con respecto a las microempresas (mecanismos incitativos, de tolerancia, de desaliento y de represión); las contradicciones que instauran y desarrollan ciertas políticas económicas, financieras, fiscales y de renovación urbana, etc., así como sus efectos de descomposición-recomposición y de fijación-desplazamiento espacial sobre las microempresas;
- los mecanismos que rigen, a nivel de la rama, la atracción-repulsión o fijación (permanente o temporal) de la fuerza de trabajo, las categorías de mano de obra selectivamente movilizadas (migrantes, campesinos, mujeres, niños, solteros, etc.) y el estatuto que se le asigna en términos de remuneración, condiciones de estabilidad y de trabajo;
- las múltiples relaciones que las unidades económicas articulan con el mundo rural, el núcleo familiar, étnico o geográfico en la óptica de esclarecer: los flujos de intercambio, las transferencias de recursos (monetarios o no, tangibles o intangibles), las variadas formas de solidaridad que actúan a manera de seguro social substitutivo y el papel de los determinantes socio-culturales en la formación de una racionalidad propia de los microproductores.

Las distintas dimensiones de investigación que la propuesta anterior encierra, así como los contenidos analíticos que ésta sugiere, constituyen un marco de referencia relativamente amplio para el estudio de una rama de actividad. Conviene acotar que este marco referencial de investigación es susceptible de adaptación y desarrollo en función de los determinantes que condicionan toda tarea investigativa, a saber: los objetivos,

las hipótesis de trabajo, las preguntas directrices y, naturalmente, los medios materiales con los que se cuenta. El grado de elaboración de los instrumentos técnicos para recolectar información (encuesta por cuestionario, entrevistas directivas o no directivas, investigación-acción participativa, etc.) así como las distintas unidades de análisis que se consideren (unidad económica, trabajadores autónomos, unidad familiar, etc.) son igualmente función de dichos determinantes.

5.2. Guía para el estudio de una red de actividades

La segunda óptica de análisis que aquí se propugna busca aprehender un grupo de actividades en su interacción dinámica toda vez que ninguna de ellas puede ser inteligible sino a condición de ser analizada como parte de un todo.

Dos suertes de redes o de cadenas productivas son concebibles. La primera, denominada "red focalizada", designa el conjunto de *procesos de trabajo* organizados en diversas unidades económicas en torno a la producción de un solo y único bien o servicio. Ciertas formas de comercio y sobre todo las actividades de producción vinculadas a la confección de vestuario, de calzado y del sombrero de paja toquilla ilustran esta modalidad de funcionamiento. Históricamente, el concurso de múltiples agentes productores diseminados, pero cobijados bajo una misma empresa matriz, se ha dado allí donde el estado de fabricación de un producto exige un alto coeficiente de mano de obra, un débil aporte de capital, o al menos su ahorro en un grado significativo, y la especialización de los productores parcelarios laborando generalmente a domicilio.

En cuanto compete a la "red abierta", se trata propiamente de un conjunto de *actividades* que concurren a la organización y al funcionamiento de una actividad económica de mayor complejidad y envergadura. La gama de oficios de la construcción y, en menor medida, los transportes y el comercio iligopsónico responden a estas características.

La comprensión del proceso global, en uno como en otro caso, no puede darse sino con relación a un "núcleo dinámico" en donde se encuentra operando un agente económico o una fracción del capital que ejerce un rol hegemónico. Los diferentes eslabones concatenados y jerárquicos, como en el caso de la subcontratación industrial, comercial o en el sector de la construcción, reaccionan en función de la dinámica que

viene dada por una estrategia de inversión centralizada. El nivel de empleo, el monto de las ventas y de los ingresos de la red se acrecientan, se mantienen o se deterioran según dicha estrategia la cual, por cierto, no es ajena a las fluctuaciones del mercado y a las tasas de ganancia percibidas por el capital invertido en el sector estudiado.

Se trata, en definitiva, de un enfoque complejo cuyo propósito consiste en elucidar la coherencia del conjunto de fenómenos que concurren a la heterogeneidad y dinámica del proceso global estudiado. La reconstitución de tipo monográfico aparece, en un primer momento, el instrumento más adecuado para aprehender dicha coherencia y situar correctamente el "núcleo dinámico". En un segundo momento, parece adecuado recurrir a un análisis más detenido de la red, recorriéndola de principio a fin en orden a estudiar a un nivel más desagregado:

- las reglas que rigen las relaciones entre el "núcleo dinámico" de la red y las unidades periféricas o las actividades subordinadas;
- las formas de inserción o articulación de los diferentes agentes económicos al proceso global, su rol respectivo y el estatuto ocupacional que de ahí se deriva;
- la lógica económica particular que anima a cada agente productor (o al menos a los más representativos) según la forma de producción que éstos ponen en obra;
- las diversas fases económicas que puede ostentar el proceso global (mercantil simple, predominantemente asalariada o cuasisalarial) y las conexiones con una de las fracciones del capital;
- los mecanismos de subordinación y de dependencia que pueden generar las empresas hegenómicas y el carácter permanente o intermitente de las relaciones establecidas;
- los niveles tecnológicos, competencias técnicas, y métodos de trabajo aplicados por las múltiples unidades económicas como aporte a la realización de un proceso global de producción;
- los mecanismos que rigen tanto la fijación de precios como las condiciones y modalidades de remuneración del trabajo en el seno de la red de actividades;
- las capacidades reales de acumulación de capital de la red de actividades y, en particular, las potencialidades de acumulación por parte de los microempresarios.

Es necesario advertir que en determinados momentos, ya sea de la recolección de datos o del análisis, será necesario integrar algunos de los parámetros o contenidos de investigación definidos anteriormente para el estudio de una rama de actividad.

NOTAS

1. Los síntomas exteriores de una situación de dominación creciente sobre las economías subdesarrolladas se revelan hoy en día a través: a) de la caída de los precios de los productos de exportación provenientes de estas economías (35% en 2 años, 1981 y 1982) que en su conjunto alcanzan, en términos reales, el índice más bajo desde la crisis de los años 30; b) alza arbitraria de la tasa de interés a niveles record (del orden de 2/3 con relación a las tasas vigentes al fin de los años 70) y reducción de los plazos de reembolso; c) expansión rápida del endeudamiento (amortización e intereses) e incremento considerable del servicio de la deuda que absorbe una proporción nunca alcanzada de los ingresos nacionales por concepto de exportación de bienes y servicios (alrededor de 20% para el conjunto de los países "en desarrollo" al término de 1982), al punto de amenazar con el colapso del sistema financiero internacional.
   La situación misma de subordinación constriñe a dichos países a asumir una política de deflación masiva, "solución" impuesta por ciertos organismos internacionales deseosos, ante todo, de ver incrementarse los excedentes de las exportaciones con miras a financiar el servicio de la deuda. En las actuales condiciones, este excedente no puede ser obtenido sino mediante una reducción drástica de las importaciones en menoscabo de los niveles de la producción, el empleo y de las inversiones. Esto obliga al sacrificio de los objetivos de desarrollo definidos en función de las prioridades del mercado interno y a corto plazo, a la ruptura del precario equilibrio social en aras de los imperativos monetarios y financieros.
   Sobre estos aspectos consultar Commissariat Général du Plan: *L'impasse Nord-Sud, quelles issues?* La Documentation Française, Paris, 1984.
2. Parece oportuno señalar que la vertebración del cuerpo social no está claramente perfilada en torno al proletario y a la burguesía como fuerzas fundamentales de la sociedad. Sobre todo en el ámbito urbano, hay sectores del proletariado que aún son campesinos o pobladores urbanos fuertemente dependientes de su comunidad, o un proletariado que tiene mucho de artesano (semiproletarización). Por otro lado, podría argüirse que el proceso dominante es el de la subproletarización entendido éste como resultado de un proceso de "desclasamiento" social (pérdida de la condición, por ejemplo, de productor parcelario agrícola o de pequeño productor artesanal) pero sin operarse un "reclasamiento" social centrado en las dos clases fundamentales de la sociedad capitalista: proletariado y burguesía. Así mismo, gran parte de la mano de obra que ingresa al mercado urbano de fuerza de trabajo está abocada a vivir una situación híbrida de semiproletarios o subproletarios.
   Este proceso de complejización de las fuerzas sociales tiene como contraparte

un conjunto intrincado de relaciones sociales de producción que se asientan sobre una base heterogénea de formas de organización productiva.

3. A este propósito consultar Dr. Raczynski: *El sector informal urbano, interrogantes y controversias,* PREALC-CIEPLAN, Santiago de Chile, 1977; IEDES: *Le petite production marchande et l'emploi dans le secteur "informel". Le cas africain,* publicado bajo la coordinación de Ph. Hugon, Paris, 1978, 2 vol.; H. Schmits: *Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries, a critical review,* World Development, Great Britain, 1982, vol. 10, nº 6, pp. 429-450.

4. La versión más simplista de este enfoque, para el caso peruano, ha sido expuesta por H. de Soto. Consultar a este respecto DESCO: *Qué hacer,* Lima, 1984, Revista Nº 32.

5. El concepto de excedente estructural de mano de obra engloba un doble fenómeno de exclusión de la fuerza de trabajo del sistema hegemónico de la economía. Primero, se trata de la fracción clásica flotante de la población que es alternativamente solicitada y expulsada según las necesidades de los ciclos variables de la economía. Este "ejército industrial", dentro de un marco de desarrollo industrial limitado, coexiste con una cada vez más amplio segmento de "población estagnante consolidado" que no es absorbido, y seguramente no lo será en las condiciones imperantes, por los sectores asalariados de la economía. La existencia y expansión sensible de este segmento poblacional que autogenera actividades, ingresos y formas propias de organización aparecen como elementos de una ley histórica inherente a las sociedades denominadas capitalistas dependientes.

6. Una reflexión extensa y más detallada sobre esta perspectiva analítica se encuentra en H. Coing, H. Lamicq, C. Maldonado y C. Meunier: *Approches du secteur informel de l'économie des villes du Tieres Monde, contradiction dans l' analyse ou dans la réalité?,* IUP, Paris, 1979.

7. Las formas de producción que contribuyeron al proceso global de acumulación de capital pero cuyo proceso de trabajo no es el producto inmediato de una de las fracciones del capital estarían subordinadas a éste de manera formal (sumisión formal). En oposición a lo antedicho, aquellas formas cuyo proceso de trabajo es el producto directo e inmediato de la acción de una de las fracciones del capital —el cual instaura sus propios mecanismos de extracción de sobretrabajo— estarían sustentando relaciones de subordinación real del trabajo al capital. En referencia a estos conceptos consultar C. Marx: El Capital, libro I, Capítulo VI (inédito), Siglo XXI, México, 1975.

8. Estas condiciones específicas del ejercicio profesional estarían levantando ciertas barreras en orden a evitar la masificación de la oferta y la agudización de la competencia hecho que conlleva una caída de los ingresos medios en una actividad dada.
   Estas mismas características han servido a algunos autores para discriminar las actividades "artesanales" de aquellas que incursionan en el "Sector Informal". Ver, por ejemplo, G. Farrel: *El Sector Informal Manufacturero: Los casos de Quito y Guayaquil,* Quito, 1984.

9. La verificación empírica de estos mecanismos y su expresión diferenciada en las ramas de calzado y muebles de madera, para el caso ecuatoriano, se encuentra en C. Maldonado: *Artisanat, accumulation de capital et differenciation sociale,* Tesis doctoral del Instituto de Urbanismo de Paris, 1980.

10. Los conceptos que se discuten a continuación retoman y desarrollan aquellos expuestos en 1980 en el trabajo anteriormente citado.

11. A este propósito consultar CELADEC: Ideología dominante y actividad organizada de las masas, en *Cultura Popular,* septiembre de 1981, N° 2, pp. 91-105.

12. C. Marx: *El Capital,* México, FCE, 1973, Tomo III, p. 733.

13. Por coherencia de las formas de producción entendemos con J. Freyssinet el producto de un conjunto de mecanismos de regulación que permiten a un sistema reproducirse duraderamente. Sin embargo, no se está postulando de ninguna manera que se trata de una reproducción en forma idéntica, ni a fortiori de una reproducción armoniosa.
J. Feyssinet: *Méthodes d' analyse des structures d'emploi en économie "sous-developpée",* IREP, Grenoble, 1976, p. 41.

14. Resulta muy difícil establecer las fronteras entre lo que aquí se define como "formas artesanales de producción" y la "cooperación capitalista simple" en lo referente al empleo de la mano de obra. Podría, no obstante, avanzarse como un rasgo diferenciador para esta última categoría la proporción de los trabajadores asalariados en el conjunto de la mano de obra auxiliar. Se asume, por ejemplo, que todo taller que emplee una suma igual o mayor de trabajo asalariado que el conjunto propietario-mano de obra familiar y aprendices debe ser catalogado como unidad regida por la cooperación capitalista simple. En la práctica, este rasgo distintivo debe ser utilizado con buen criterio, teniendo en cuenta las características del proceso productivo de la rama y el contexto socio-económico en el cual ésta se halla inmersa.
En la misma óptica, podría ser muy útil complementar el criterio anterior con otro que incorpore el carácter técnico de la producción. En otros términos, una vez identificadas las diferentes fases de producción y el grado de mecanización del proceso de trabajo debería ser posible determinar los umbrales dentro de los cuales el proceso sería considerado aún como artesanal. Este criterio es operacional en la medida en que posibilita cualificar el tipo de unidad económica en base a la evaluación del costo de cada máquina o herramienta a nivel del mercado local de tecnologías y fijar los límites en capital fijo para un taller artesanal en cada actividad económica.

15. Estas dos técnicas fueron expuestas con ejemplos concretos en el documento anteriormente citado de H. Coing y otros autores, *op. cit.*

4.
"El Sector informal urbano".
José Luis Ortiz

4.

"El Sector informal urbano".

José Luis Ortiz

1. Antecedentes

La década de los 50 constituye el punto de partida en el proceso de modernización para un grupo de países de América Latina en lo que ha dado en denominarse la industrialización por sustitución de importaciones. Sus características más notorias serían, la constitución de un sector manufacturero doméstico, fuertemente dependiente en insumos y tecnologías; un escaso grado de articulación interna de los perfiles industriales; la presencia de bloques cíclicos de crecimiento, originados en el estrangulamiento del sector externo; un ritmo insuficiente de creación de puestos de trabajo respecto a las altas tasas de crecimiento demográfico; el estancamiento progresivo de la economía agraria y la expansión del subempleo rural; la urbanización acelerada y un fenómeno de terciarización de la fuerza laboral.

Los años 1953, 1963 y 1968 son expresivos de situaciones de recesión internacional que propician impulsos de crecimiento hacia adentro. Las condiciones de equilibrio externo se restituían mediante la aplicación de políticas restrictivas coyunturales, tales como la contracción de la demanda interna, del consumo y de la inversión pública y privada, que incidían en la reducción del volumen y equivalencia de las importaciones.

Así, superado momentáneamente el desequilibrio se reactivaba el proceso, se emprendían acciones de protección al desarrollo industrial, se apoyaba la expansión del empresario nacional y, en algunos casos, ocurría el incremento de la población asalariada, en términos relativos.

El proceso de reactivación así concebido, concluye luego de la recuperación del primer cuarto de la década de los 70 y el panorama se define por un fuerte desequilibrio inter-sectorial; con una industria incapaz de producir una mínima parte de las divisas que consumía; una protección no orientada a consolidar selectivamente segmentos industriales competitivos hacia afuera[1] e incapaz de generar divisas; un restringido impacto

en el nivel del empleo y un tipo de tecnología no correspondiente a la insuficiente disponibilidad de capital y la abundante mano de obra, resultado de la denominada explosión demográfica.[2]

Se genera, como lo explica el PREALC, "...una estructura de mercado con características oligopólicas en un medio donde el ingreso está muy concentrado y donde no solo no se observan tendencias a la integración y homogenización de la economía, sino que parecería que el proceso puede incluso haber profundizado el grado de heterogeneidad de la estructura productiva..."[3], reproduciendo el marco causal para la coexistencia de formas productivas modernas y atrasadas. Esto provoca que al lado del trabajo asalariado libre siguen existiendo formas abiertas o solapadas de dependencia personal, restos de una producción comunal precolonial y, finalmente, un amplio sector de sobrepoblación relativa, población llamada marginal, y —como lo expresa Tilman Evers— mantenida difícilmente gracias a trabajos ocasionales, pseudo-autónomos o como sirvientes o minifundistas.[4]

Estos contingentes de mano de obra no vinculados directamente a las actividades productivas organizadas de manera formal, conforman el denominado SECTOR INFORMAL y, constituyen, en esas circunstancias, el resultado manifiesto del excedente relativo de fuerza de trabajo. Se trata de un excedente estructural de mano de obra, obligado a descubrir y desarrollar actividades de subsistencia ligados al funcionamiento del sistema productivo —en términos de comercialización y de reproducción de la fuerza de trabajo— en condiciones de subordinación comercial y técnica.

El SECTOR INFORMAL URBANO, debe ser entendido como un fenómeno de carácter estructural y coyuntural. En el primer caso, surge por un desfase ocurrido entre la demanda de empleo del sector moderno y el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral y que se mide contra la demanda de empleo de los activos instalados a plena utilización. Coyunturalmente, como dimensión variable con la evolución cíclica de la economía.[5] Encontrándose que en períodos recesivos el sector moderno excluye una fracción de sus dotaciones de plena producción en proporción a la disminución del nivel de utilización de sus activos productivos.

Así, el proceso histórico de generación del SECTOR INFORMAL URBANO se determinaría por la confluencia de algunos elementos:

- Una situación en que los sectores productivos urbanos fueron creados para atender un mercado de bienes de consumo pequeño y altamente diversificado.
- Un escaso ritmo de creación de puestos de trabajo.
- El surgimiento de industrias que en su mayoría se crean como filiales de grandes empresas.
- Una situación en que el progreso técnico se ha definido por el ahorro de capital y la economía de mano de obra.
- Una estructura de mercado con características oligopólicas.
- Un modelo de ingreso concentrado.

2. Naturaleza

El SECTOR INFORMAL URBANO, uno de los efectos específicos del funcionamiento del capitalismo periférico, se origina como consecuencia del excedente relativo de fuerza de trabajo. El se desenvuelve en una lógica en que predomina la división entre propietarios del capital y propietarios del trabajo, en donde el salario no es la forma más usual de remuneración y es objetiva en el desenvolvimiento de unidades productivas pequeñas poco capitalizadas y estructuradas, de un muy bajo nivel tecnológico. Esta se ve enfrentada a la realidad de mercados competitivos o funcionando a base de la estructura oligopólica concentrada, en circunstancias de una fuerte atomización de la oferta, sin posibilidades de autonomía en la determinación de los precios y con restringida capacidad de acumulación.[6]

Dentro del denominado SECTOR INFORMAL URBANO se ha llegado a distinguir cuatro componentes: Los patrones de microempresas, los asalariados de microempresas, los productores independientes individuales y los familiares no remunerados.

Para mejor establecer la naturaleza del SECTOR INFORMAL URBANO, es preciso confrontarlo con las características del SECTOR MODERNO de la economía. Existen entre los dos, radicales diferencias en lo relacionado al tamaño de las empresas medido por el número de trabajadores, en la relación capital-trabajo, en el ingreso promedio por trabajador, en la calidad de la relación social, en el grado de división técnica del trabajo y en el desarrollo organizativo. En resumen:

"Las denominadas empresas informales —englobadas en el fenómeno SECTOR INFORMAL— funcionan con una escasa dotación de capital y tecnología, operan en condiciones de baja productividad, en situación precaria de ocupación, en un nivel degradado de las condiciones de trabajo, con incertidumbre sobre el futuro y en una clara insuficiencia presente de los ingresos. Desenvolviéndose en una lógica de subsistencia y no de acumulación, lo que determina que si bien no participación en el proceso estricto de valorización, cumplan un papel fundamental en la reproducción de la fuerza de trabajo y sean elementos determinados de la misma. De ahí que, estas formas de producción-reproducción, lejos de desaparecer se transforman y recrean a partir de su contacto con el sector capitalista de valoración".[7]

3. Interpretaciones del fenómeno, concepto, funcionamiento

En torno a la necesidad de explicar la especificidad del fenómeno SECTOR INFORMAL URBANO, las diversas corrientes han tratado de investigarlo en su articulación con el funcionamiento del SECTOR MODERNO.[8] Podemos distinguir algunos puntos de vista:

3.1 El modelo neoclásico

El denominado modelo neo-clásico, explica la existencia del fenómeno por la interferencia de barreras institucionales que afectan el mercado de trabajo, sosteniendo que levantadas éstas, la llamada insuficiencia del sector moderno no tendría razón de ser, puesto que éste elegiría una combinación de factores orientada a evitar el surgimiento de una población excedentaria.

El modelo descrito postula una continuidad tecnológica y unicidad en la forma de organización y en los móviles del comportamiento de los actores económicos. Se aleja así de la realidad histórica y desconoce que en el marco de la lógica del modelo capitalista vigente, el estilo de desarrollo no se caracteriza precisamente por combinar los factores capital-trabajo, al ritmo necesario de una sociedad con altas tasas de excedente estructural de mano de obra, privilegiando el capital e impidiendo el ac-

ceso al mismo de todos los sectores productivos.

3.2 El SIU como "modo de producción no capitalista"

Una derivación ubicada en la vertiente marxista, interpreta el fenómeno como correspondiente a un modo de producción no capitalista, fundamentado en el hecho de que se define como una actividad de autoempleo, creada por la subsistencia, es decir, para asegurar solamente el consumo.

Esta visión nos parece insuficientemente desarrollada y coincidimos con la apreciación de Daniel Carbonetto y Ernesto Kritz, al señalar que conlleva un énfasis reduccionista "puesto que el carácter capitalista de modo de producción del sector informal urbano se ve desmentido por la existencia en su interior de una proporción apreciable de empresas en las que se emplea trabajo asalariado..."

"En otras palabras, no es cierto que haya una correspondencia unívoca entre el sector informal urbano y un modo de producción específico, antes bien, aquel admite una pluralidad de éstos. Tan importante como dicha pluralidad, la evidencia señala dos aspectos significativos referentes al régimen de acumulación: en primer lugar, si bien se verifican numerosos casos de reproducción simple o aún deficiente, no es menos cierto que son muchas las empresas informales que gozan de un régimen de reproducción ampliada, con tasas de acumulación incluso superiores a las usuales en el sector formal. En segundo término —y esto es lo que debe destacarse— el fenómeno de la reproducción ampliada no es privativo de las empresas informales que utilizan trabajo asalariado (lo que después de todo debería ser coherente con su modo de producción), sino que se hace extensivo a una parte considerable de aquellas cuya organización es no capitalista. Esto señala que no necesariamente un modo de producción de esta clase implica un régimen de reproducción simple. Pero, por otro lado, se verifica que aún en los casos en que la tasa de acumulación es más elevada que en el sector formal subsisten las diferenciales negativas de productividad. En la misma línea argumental anterior, aunque visto desde el ángulo opuesto, esto permite sugerir que ni la reproducción ampliada ni el carácter capitalista del modo de producción (o la ausencia de ellas) son condiciones suficientes para lograr un nivel (o explicar la

brecha) de productividad física de la mano de obra semejante (o en relación) al del sector formal".[9]

3.3. La categoría "ejército industrial de reserva"

Algunos círculos de investigación económica, especialmente en nuestro país, han rechazado la existencia del Sector Informal Urbano como categoría específica, suplantándolo con la categoría "ejército industrial de reserva". Dejando de lado uno de los aspectos fundamentales de la investigación social, cual es la visión histórica de los fenómenos y procediendo de manera refleja antes que dialéctica.

En la mayor parte de los países de América Latina, el desarrollo del capitalismo no es el resultado de la puesta en marcha de un gran desenvolvimiento de fuerzas productivas, ni se impone a las relaciones de producción pre-capitalistas a través de un largo proceso histórico. Por el contrario, al incorporarse al curso de la expansión progresiva de los procesos reproductivos, interrumpe la dinámica propia de estas sociedades, no supera —como en el caso de las formaciones sociales centroeuropeas— progresivamente las relaciones de producción pre-capitalistas, transformándolas de acuerdo con sus exigencias y confundiéndolas contradictoriamente con otras relaciones sociales nuevas.

La interrupción de la dinámica propia de las formaciones histórico-sociales periféricas, determina así un proceso de capitalización, imposible de medirse exclusivamente por la transformación de mano de obra libre en ocupada.

Cuando Marx habla en el capítulo XXIII de "El Capital", 1er Tomo, de la LEY GENERAL DE ACUMULACION CAPITALISTA, su análisis gira en torno a la influencia que el incremento del capital ejerce sobre la suerte de la clase obrera. La lógica del funcionamiento de aquella, toma en cuenta factores tales como el crecimiento de la composición orgánica del capital y el efecto que ello produce sobre la situación de la clase obrera, al disminuir relativamente —y en algunos casos de manera absoluta— el capital variable, con lo que se ocasiona una producción creciente de la superpoblación relativa o ejército industrial de reserva.

El análisis enunciado arranca del funcionamiento del sistema como consecuencia de la modernización capitalista de la producción, de la im-

portancia determinante que adquiere la unidad productiva manufacturera frente a la agricultura y del fenómeno de generalización de las relaciones de producción salariales.

La categoría utilizada por Marx de "tránsito permanente al proletariado", se refiere al funcionamiento de un proceso sostenido de desarrollo industrial. En el caso de la periferia capitalista, en cambio, el campesino emigrante no se ubica realmente en la lógica de la unidad productiva industrial con posibilidades ciertas o potenciales de ocupación. Por el contrario, su destino es cualquier tipo de ocupación que le permita subsistir.

En las formaciones sociales periféricas el modo capitalista de producción se impone, adecuando un conjunto de realidades productivas precedentes a sus necesidades de acumulación, determinando un escenario de heterogeneidad estructural, como lo manifestáramos más arriba. No es el funcionamiento de la empresa capitalista, caracterizado por el crecimiento de la composición orgánica del capital y la reducción de su parte variable, lo que ocasional la producción de mano de obra no ocupada en ella. La mano de obra sin ocupación productiva moderna es en realidad pre-existente al fenómeno de la imposición. Este agudiza la realidad, pero no la produce.

Pretender utilizar la misma lógica para interpretar la situación de las economías periféricas es desnaturalizar su basamento histórico. Por otra parte, Marx analiza el fenómeno de advenimiento del modo de producción capitalista en Inglaterra, fundamentándose en hechos concretos tales como la introducción de las relaciones capitalistas en el campo, la expulsión de grandes contingentes de población, en correspondencia con un franco desarrollo de unidades productivas urbanas de tipo capitalista.

3.4 El SIU: una categoría diferente

En consecuencia, no pudiendo asimilarlo a la categoría "ejército industrial de reserva", ni considerarlo como forma precapitalista de producción, ni asumirlo como fenómeno que se explica por la sola existencia de barreras institucionales es necesario pensarlo de otro modo. El constituye un producto de la convergencia de circunstancias históricas, tales como, la implantación de un modelo de desarrollo capitalista, altamente

concentrador, que no se articuló racionalmente con las formas productivas pre-existentes, determinando en unos casos y agudizando en otros el fenómeno del excedente estructural de mano de obra, que trae como consecuencia también la segmentación del mercado de productos y el mercado de trabajo. Esto último se combina con la tendencia a la urbanización de la población y la creación de formas nuevas de actividad económica que apuntan a la reproducción de la fuerza de trabajo. ESTO DA COMO RESULTADO LA EXISTENCIA DE UN GRAN SECTOR POBLACIONAL, CUYA FUERZA DE TRABAJO NO ES ABSORBIDA POR LAS FORMAS MODERNAS DE PRODUCCION[10] Y QUE DEBE REALIZAR ACTIVIDADES QUE LE PERMITAN AUTOGENERAR INGRESOS, EN UNA LOGICA DE SUBSISTENCIA ANTES QUE DE ACUMULACION.[11]

A este fenómeno lo denominamos SECTOR INFORMAL URBANO y tiene las siguientes características:

a) Está formado por pequeños establecimientos de producción, comercio y servicios.
b) Se trata de establecimientos de propiedad unipersonal y, en el mejor de los casos, familiar.
c) Funcionan con limitaciones económicas, administrativas, y técnicas legales tales como capitales sumamente reducidos, sin acceso al crédito bancario, con préstamos usurarios, sin un adecuado marco legal, con lo cual no disponen frecuentemente de capacidad para contratar mano de obra asalariada. Esto les obliga a acudir en muchos casos a la utilización de la fuerza laboral familiar no asalariada. En este aspecto, su costo de trabajo es sensiblemente menor que en el sector moderno de la economía, su nivel tecnológico está muy poco desarrollado, la división del trabajo cuando existe es incipiente, su capacidad para generar valor agregado es bastante menor que en las empresas formales, hacen uso intensivo de su fuerza de trabajo y para poder competir se ven obligados a reducir sus salarios y sacrificar en parte o en todo sus excedentes.

De estas características el concepto de la informalidad pareciera asentarse fundamentalmente en la baja relación capital-trabajo y, en consecuencia, en el fuerte diferencial de productividad física.

Teniendo en cuenta que la actividad informal viene a ser una respuesta económica a la necesidad de sobrevivencia en condiciones difíciles, por la casi inexistencia de capital, debiera hablarse en la etapa de la gestación —como lo sostienen Carbonetto y Kritz— más que de empresas informales, de oferentes de trabajo informales.

La diferencia entre el sector formal y el sector informal radicaría en que éste se sustenta en la comparativamente —baja relación capital-trabajo— y el consecuente diferencial de productividad física de la mano de obra. Se intenta, por consiguiente, tomar los elementos "modo de acumulación" y "composición técnica del capital" como los criterios básicos para discernir lo formal de lo informal. La diversidad entre uno y otro radicaría en la diferente composición técnica y el nacimiento del sector informal urbano se explicaría a partir de la existencia de formas[12] no capitalistas, prestatarias de servicios y productoras simples de mercancías, que en base a la contracción de su ingreso, destinado al consumo, financian la acumulación inicial de las empresas informales.

El sector informal urbano asoma, en su origen, como fenómeno de terciarización del excedente de fuerza de trabajo y de auto-ocupación, y va asumiendo, poco a poco, el carácter de estructura productiva relativamente compleja, con numerosas relaciones de intercambio externas e internas. Adquiere así, plena identificación como universo específico, conformado por unidades empresariales cuyas características —ya lo hemos dicho— son distintas a las de las unidades mecanizadas de la economía moderna.

Su régimen de acumulación —forzado por la necesidad de compensar los mayores costos medios resultantes de la brecha de la productividad, se fundamentaría en el ahorro en el consumo de capital, en el uso de insumos, y en la tasa de salarios y la contracción o eliminación del margen de ganancias. A su vez, su composición técnica del capital, determinaría una baja productividad física de mano de obra.[13]

En el desarrollo de la investigación acerca del funcionamiento del sector informal urbano han surgido muchas dificultades, especialmente producidas por la insuficiencia de fuentes estadísticas y ello ha obligado a acudir a indicadores indirectos. El PREALC por ejemplo, utiliza elementos demostrativos tales como la participación de los ocupados por cuenta propia y los familiares no remunerados en la fuerza de trabajo no

agrícola, consiguiendo cierto aceptable grado de precisión en la medición del crecimiento de la fuerza de trabajo en el sector y en establecer una relativa uniformidad del fenómeno en los países de América Latina, que en la década de los sesentas presentaron señales de dinamismo en su creciente económico.[14]

También se ha llegado a la conclusión de que el empleo femenino es mucho más importante en el sector informal que en el formal; que el sector informal concentra a los trabajadores más jóvenes y a los más viejos; que concentra en mayor proporción a los jefes de hogar que a la mano de obra secundaria, a los menos educados y especialmente a los funcionalmente analfabetos,[15] a los grupos de población provenientes de zonas rurales deprimidas o de ciudades del interior.[16]

Se ha establecido además que los ingresos promedios en el sector informal son significativamente inferiores a los del sector formal, pudiendo adelantar que aquellos no alcanzaban el 40% del promedio de éstos y, además, se ha descubierto que el ingreso promedio aumenta con el nivel educativo.

4. El Sector Informal Urbano en el Ecuador

El fenómeno de la informalidad en nuestro país, se profundiza y acentúa en los últimos años.

Para 1976, según datos del PREALC, el 52% de la población total urbana se encuentra dentro del sector informal y de esa cifra, el 34% en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Pese al crecimiento experimentado por la economía en los primeros seis años de la década de los setenta, el sector informal se incrementa, observándose —como lo hace Gilda Farrel—[17] que más de las tres cuartas partes de las microempresas existentes actualmente inician su actividad en esos años. El hecho anotado nos indica que en Ecuador, el incremento del sector informal urbano coincide con el boom petrolero y con el proceso de modernización industrial.

Como elemento integrante de la problemática cabe señalar el relacionado con el nivel de ingresos. En 1975, el 43% de la fuerza de trabajo

urbana percibía ingresos inferiores al mínimo legal, pese a que entre 1970 y 1975 el ingreso per-cápita aumentó en un 50%, es decir, no obstante este incremento, alrededor del 60% de la población continuó con remuneraciones reales casi iguales a antes del boom. Ello se ha debido a la actual orientación de la combinación de los factores en el sector moderno que tiende a privilegiar a los segmentos concentradores de capital, anulando la posibilidad de utilización de mano de obra y agudizando el problema de la desocupación.[18] La problemática del sector informal urbano se relaciona, en consecuencia, indisolublemente con la situación del empleo y de los ingresos.

Desde 1980 el número de desocupados aumenta en casi 150%, pasando de poco más de 80.000 a más de 200.000. El sector moderno se convierte por primera vez en tres décadas en expulsor de mano de obra. Si en la década del setenta el empleo urbano moderno absorbió el 38.2% del crecimiento de la población económicamente activa nacional y el 56% de su ocupación urbana, en lo que va del 80. Las proporciones han bajado a 8.7 y 18.7% respectivamente. En tales circunstancias, se ha incrementado el papel jugado por los sectores de baja productividad. El 90% de la población económicamente activa buscó ocupación en los sectores de baja productividad en los años 80, mientras en los 70 solo lo hizo el 58%.

Se ha producido, es fácil observar, una profundización en el fenómeno de la informalidad ante la creciente dificultad del sector moderno para absorber la oferta de mano de obra.

El trabajo por cuenta propia y en unidades microempresariales se ha extendido en los períodos de crisis. Quienes han perdido su ocupación no han esperado obtener un nuevo empleo en el mismo sector, y antes, por el contrario, han incrementado el trabajo por cuenta propia.

Estos aspectos críticos de la situación, en las actuales condiciones, no parecen mejorar, en circunstancias en que el sector informal está al margen de cualquier programa de promoción o ayuda.[19]

En los últimos años se ha dado un beneficio notable a los estratos económicos de mayor modernidad y nivel de integración, con el 75% del gasto público productivo, lo que equivale al triple de la asignación para áreas rurales que absorbían (década del 70) el 60% de la población ocupada. Y si nos atenemos a los datos del PREALC, el gasto per-cápita en

actividades modernas fue tres veces mayor que en el estrato informal.

El desaceleramiento del ritmo de la economía que empieza a manifestarse en los últimos años de los sesenta (en el 1er quinquenio de la década la tasa media de aumento del PIB es del 11.4%; en el 2° es del 6.4%) llega a su momento crítico en 1982 en que el PIB crece en tan solo el 1.4% y en 1983 en que se reduce no solo en términos percápita sino en términos absolutos. Ello incide en el aumento de la tasa de desempleo, que en 1980 es del 3.0% y en 1982 pasa a ser del 6.5%, produciéndose lo que Kritz resume como "...fractura en los niveles de productividad de mano de obra... alta incidencia del subempleo y dispersión estructural de los ingresos del trabajo..."[20]

Un tercio de la fuerza de trabajo urbana pasa a realizar más o menos tendencialmente actividades por cuenta propia, de carácter microempresarial en pequeña escala y, desde 1980, no menos del 40% de las nuevas ocupaciones (incluyendo el sector agrícola) corresponden a ese estrato.

Las condiciones en que se desenvuelven sus actividades determina que las denominadas microempresas tengan restringida capacidad de acumulación. Ello, para el caso de Guayaquil, se ha demostrado en las investigaciones realizadas en 1982, en las que se descubre que las microempresas "...en base a la contratación de la fracción de su ingreso destinado al consumo financian su acumulación inicial...".[21] Se demuestra además, que "En su desarrollo, muchas de estas unidades tienden a incorporar trabajo asalariado y, gradualmente, logran sustituir el ahorro salarial por las ganancias del capital como fuente principal de financiamiento interno de la inversión".[22]

El fenómeno de la informalidad, ya enunciado, se refleja en las conclusiones de la investigación aludida. En ellas se establece una relación K/L que se extiende entre 0 y 125.000 sucres por hombre; la modalidad de composición técnica del sector informal se sitúa entre 40.000 y 55.000 sucres por hombre; expresando, con respecto al sector formal, dos funciones de producción radicalmente diferentes. En primer lugar, la pertenencia al sector informal urbano se extiende en el intervalo 0-125.000 sucres por hombre y la segunda de que la manufactura capitalista moderna se inicia a partir de un valor K/L del orden de los 200.000 sucres.

El desarrollo de la investigación que llegó a la elaboración de un

diagnóstico detallado, concluyó en que "...lo más destacable de este proceso es que el despegue de la EI y la *Formación Inicial del Capital* se sustentó casi exclusivamente en el sacrificio del nivel de consumo del propietario... siendo casi nulas las posibilidades de formación de capital a partir de la generación y reinversión de utilidades...".[23]

Los cuellos de botella para el caso de la economía informal radican, en consecuencia, en la insuficiencia de capital para impulsar su funcionamiento. Las políticas de desarrollo se han sesgado más bien a la expansión del sector moderno urbano sin que éste haya ampliado notablemente su capacidad de expansión de mano de obra. Pese a que se ha demostrado el importante desarrollo de la EI en términos de su capacidad productiva, la atención a ella ha sido mínima, insuficiente el apoyo en créditos, capacitación y asesoría y casi inexistentes son los estudios e investigaciones acerca de su capacidad actual y potencial en la economía del país.

El problema merece un trato acorde a su dimensión en la política económica, tomando en cuenta que para una economía en vías de desarrollo es aconsejable una política orientada en la línea de la inversión productiva, que acople correctamente este factor con el avance técnico de los sectores productivos existentes y potenciales —como en caso de los denominados productores marginales— y el perfeccionamiento de la actividad económica.

Para ello se requiere la adopción de una mentalidad económica favorable a las innovaciones en general, en calidad de elemento dinámico de oposición al carácter inmovilista de la sociedad. Se precisa buscar formas de movilizar una parte del excedente económico y tornarla útil por diversos canales expeditos para las inversiones productivas en los sectores desatendidos, articulando programas de crédito, capacitación, asesoría, organización, en un plan de corto y mediano plazo, orientado tanto a enfrentar los problemas de la falta de empleo, agravados en la situación de crisis, como a generar un ritmo de crecimiento más elevado de la renta nacional, no discriminatorio.

NOTAS

1. Esto no quiere decir que el impacto 'hacia afuera' es concebido como paso posterior a la consolidación interna del mercado. En realidad, en la producción industrial nacional (para la mayoría de países de A.L.) se observa una seria limitación determinada por reducidas reservas de demanda.
   El proceso de desarrollo industrial avanza en un marco estrecho posibilitado por las necesidades de grupos pequeños de medios y altos ingresos y funciona con elevados costos de producción y un gran componente importado. Todo ello conduce a la formación de monopolios, altas cuotas de ganancia y una notoria capacidad ociosa en circunstancias en que crece la oferta de mano de obra. Solo una pequeña minoría de la población se incluye en el circuito de producción, ingreso y demanda.

2. El fenómeno ocurre fundamentalmente por la crisis de la agricultura: insuficiente productividad, escasa modernización, concentración improductiva de la tierra, incipiente política de reformas, etc., lo que determina un flujo creciente de emigración a las ciudades, dando lugar a fenómenos de excesiva oferta de mano de obra y en consecuencia, a la autocreación de empleos de muy bajo nivel de productividad e ingresos.

3. "SECTOR INFORMAL URBANO", Funcionamiento y políticas, PREALC, OIT. Pág. 27.

4. Tilman Evers, "El Estado en la Periferia Capitalista", s. XXI, pág. 26.

5. La inflación recesiva produce como efectos cada vez más crónicos la aparición y el aumento de la desocupación en numerosas ramas del sector moderno de la economía y el incumplimiento de metas de absorción gradual de mano de obra.

6. Samir Amin considera que en las formaciones capitalistas centrales, el modelo de la acumulación está fundado sobre una articulación fundamental entre el sector I (producción de medios de producción) y el Sector II (producción de bienes de consumo). Tal situación, traducida en un modelo de acumulación autocentrado explica la integración de las clases antagónicas (burguesía y proletariado) en una unidad dialéctica, la nación. Este es un fenómeno que no encontraremos en el modelo periférico dependiente, en cuyo funcionamiento participan sectores difícilmente encasillables en aquella combinación, que desenvuelven su actividad en la lógica del capitalismo per, como en el caso del excedente estructural de mano de obra, como componentes del abaratamiento de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo en todos los niveles. Es decir, como elemento que contribuye a ampliar la tasa de ganancia en su promedio nacional. (S. Amin "La Acumulación en Escala Mundial").

7. José Luis Ortiz, "El Sector Informal Urbano", CEPESIU, mimeo, nov. 1984.

8. No tomamos en cuenta aquí a orientaciones empiristas que fundamentan sus definiciones del sector informal por las apariencias exteriores, tales como su funcionamiento no regulado jurídicamente, la falta de una política social de protección, etc. Puesto que, en el mejor de los casos, ello sirve para describir

alguna parte de sus características pero no para tener una visión analítica del fenómeno.

9. Daniel Carbonetto y Ernesto Kritz, "SECTOR INFORMAL URBANO, hacia un nuevo enfoque", Revista Socialismo y Participación, Nº 21, marzo 1983, p. 33.

10. Como ya expresáramos, el carácter reducido del sector moderno, impide la absorción de mano de obra y, por consiguiente, incide en el crecimiento de la oferta de ésta. Pero, además, existen otros factores generadores y profundizadores del indicado fenómeno, como por ejemplo, el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo y la evolución del mercado de trabajo rural.

11. El PREALC lo ha definido, por la necesidad de evaluar cuantitativamente al Sector Informal, como el conjunto de personas en el servicio doméstico, los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia y los patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares ocupados en empresas cuyos efectivos no exceden de cuatro personas. Se utiliza además, como criterio alternativo, incluir en el Sector Informal a las personas que perciben ingresos inferiores a un límite mínimo, por lo general establecido legalmente, dando por entendido que las actividades de escasa productividad que se ejecutan en el sector generan ingresos reducidos.

12. Cuando hablamos de formas no capitalistas no queremos de ninguna manera referirnos a modos de producción no capitalistas como puede suponerse. Las formas no capitalistas, notorias en el funcionamiento del sector informal, están engarzadas en un proceso de combinación y de esa manera son progresivamente subordinadas por las diferentes formas de la categoría plusvalía (ganancia comercial, industrial y financiera). Son, en consecuencia, partes integrantes del funcionamiento del modo de producción social capitalista.
Consideramos, en consecuencia, necesario reparar en la utilización que hacen Carbonetto y Kritz del término "modo de producción" cuando señalan que el SIU admite una pluralidad de estos. Creemos que es más preciso referirse a formas de producción.

13. Respecto a la incidencia del sector informal en el ingreso urbano, muy pocos estudios se han llevado a cabo para medirlo. El PREALC ha estudiado los casos de Asunción, San Salvador y Lima, estableciendo que la participación del sector informal en el total del ingreso urbano sería de 33, 25 y 30% respectivamente. Con el añadido de que este último porcentaje se ha mantenido constante entre 1950 y 1970.
En relación con el nivel de ingreso de los ocupados en el sector informal, el PREALC sostiene que: "...constituye una variable de ajuste entre el tamaño de su mercado y el número de personas que compiten sus actividades y que, además, la evolución del mercado total del sector no presenta tendencias claras a aumentar..." (p. 21 "SECTOR INFORMAL funcionamiento y políticas" Cap. 2).

14. Los estudios del PREALC señalan que "...este hecho resulta significativo especialmente porque coincide con dos elementos básicos: el alto ritmo de crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo urbana observado en el

país (caso de El Salvador) y el gran dinamismo de la economía de este período, ya que durante este decenio se instaló casi la totalidad de la industria moderna existente en el país, aprovechando la ampliación del mercado que generó como consecuencia del proceso de integración centroamericano. En Ecuador se llega también a una conclusión similar... pese a que en este caso se registró un alto crecimiento económico especialmente en los sectores modernos".
En el caso de Venezuela, por otro lado, un estudio del Banco Mundial, concluyó que el empleo en el sector informal en Caracas había expandido a una tasa del 4% anual entre 1961 y 1974, mientras que la tasa observada en el formal fue levemente inferior, 3.8% al año. (p. 31 ib).

15. En las ciudades de Quito y Guayaquil se ha llegado a establecer que los funcionalmente analfabetos representaban el un tercio de los ocupados en el sector informal.

16. Constituye pues una "puerta de entrada" al mercado de trabajo urbano, y, como señala el PREALC, "El hecho de que el sector informal constituya un canal de acceso no significa necesariamente que la ocupación en el mismo tenga carácter transitorio, pues la antigüedad en el trabajo registrada en el sector informal indica cierta permanencia en el mismo". "...En Guayaquil solo el un tercio de la población urbana ocupada en el sector informal había nacido en dicha ciudad".

17. Gilda Farrel, Mimeo.

18. René Báez observa que "...el desarrollo capitalista del país se particulariza por su carácter localizado; es decir, no se extiende al conjunto de la sociedad ecuatoriana sino sobre todo a los sectores nuevos y dinámicos, mientras los sectores tradicionales ("atrasados") sufren una suerte de estancamiento crónico que se manifiesta en el problema del desempleo y en el creciente deterioro de los ingresos" (Dialéctica de la Economía Ecuatoriana, p. 141).

19. Le está vedado el acceso a los mercados de factores —principalmente el crédito— y se desarrolla en una práctica de funcionamiento, acosado por la reacción de tratar de eliminarlo de la competencia por medio de regulaciones laborales, incremento de impuestos, razones de ornato y aseo etc., etc.
Si no se aplica una política decidida para mejorar la situación del empleo en el Ecuador, los índices de desocupación —subocupación amenazan crecer escandalosamente, especialmente si se toma en cuenta que el desarrollo económico parece orientarse en un sentido limitado en cuanto a la formación e incremento de capitales nacionales, y a una incondicional aceptación de inversiones foráneas, caracterizadas por la utilización de tecnologías y estilos productivos no correspondientes a las necesidades nacionales.

20. Ernesto Kritz, "El Programa de Desarrollo Microempresarial, mimeo, julio, 1984.

21. SECTOR INFORMAL URBANO, Daniel Carbonetto y Ernesto Kritz, Revista Socialismo y Participación N° 21, marzo 83, pág. 36.

22. Carbonetto y Kritz, ob. cit., pág. 37.
Parten del supuesto de las características del conjunto de empresas informa-

les del suburbio de Guayaquil se asemejan con las del conjunto del SIU del Ecuador.
La investigación se fundamenta en la información revelada por encuesta de establecimientos informales en mayo-abril de 1982; es una muestra de 170 EI de carácter productivo correspondientes a un universo de 340 unidades económicas localizadas en el Guasmo.

23. Carbonetto y Kritz, ob. cit., pág. 43, 44, 45.

5.
"La empresa informal".
Miguel Angel Castiglia

5.

"La empresa informal".

Miguel Angel Castiglia

1. Introducción

El presente trabajo asume como unidad de análisis del fenómeno productivo y mercantil constituido por el Sector Informal Urbano, a la empresa informal. Para ello, en primer lugar, distingue aquellos elementos que resultan comunes a las empresas del Sector y que permiten identificar a la unidad económica informal como un fenómeno cualitativamente distinto; en segundo lugar, intenta una definición de la empresa informal.

Como siguiente paso se describe las características más relevantes de las empresas informales, en relación con el mercado de factores y con el mercado de productos; se analiza la racionalidad productiva, la capacidad de acumulación y la inserción mercantil de estas empresas.

Finalmente, el trabajo se ocupa del potencial dinámico de las unidades económicas informales, de las tipologías en que éste puede representarse, y de la funcionalidad de esas empresas de frente a distintas alternativas del comportamiento de la demanda total.

El objetivo de este trabajo es, principalmente, el de suministrar indicadores confiables, que permitan facilitar el diseño de investigaciones y acciones de promoción hacia las empresas informales.

2. La empresa informal como unidad de análisis

En el presente trabajo, se asume como unidad de análisis a la empresa informal. Otros enfoques, por los que han optado estudiosos del Sector Informal Urbano (SIU), que han elegido como unidad de análisis criterios tales como el individuo, la marginalidad; la actividad desempeñada, la naturaleza, la organización del trabajo o los instrumentos utiliza-

dos para el mismo; las ventas de la empresa, la masa de su capital; la cantidad de sus trabajadores, las relaciones laborales y salariales, etc., aportan descripciones y análisis útiles para las actividades de investigación y de promoción orientadas al SIU. Se considera, sin embargo, que no resultan lo suficientemente abarcatorios y precisos, puesto que no logran establecer la existencia de elementos comunes a la totalidad de las empresas que componen el SIU.

Se piensa que para optar por una determinada unidad de análisis, es necesario que tal categoría pueda ser caracterizada con precisión, y que su utilización permita reconocer las problemáticas esenciales del fenómeno SIU y comunes a las empresas que pertenecen al mismo, y, más aún, que sea capaz de suministrar las herramientas adecuadas, requeridas por las actividades de promoción.

A continuación, se pretende dar relieve a algunos de ellos, y analizar consecuencias que surgen de los mismos y se convierten, precisamente, en elementos comunes a las empresas del Sector.

2.1.1 Acumulación y Empleo

Parece demostrado que son el ritmo y el estilo de acumulación en el Sector Formal de la economía, los que establecen los parámetros dentro de los cuales discurre la dinámica del empleo. En efecto, sea cual fuere la actividad productiva que se elija, se advierte la necesidad de la utilización de un mínimo de capital por hombre ocupado —de acuerdo a la escala de planta que opera como barrera a la entrada— para alcanzar una productividad razonable en aquella actividad. Los individuos que pertenecen al Sector Formal, acceden, entonces, a la utilización del capital acumulado por el mismo —en el carácter de capitalistas o en el de trabajadores— a partir del mínimo arriba señalado.

Cuando el capital del Sector Formal —capital principal— es óptimamente utilizado, es decir, cuando se utiliza a pleno empleo el capital instalado, resta aún en la realidad ecuatoriana, una porción de la población económicamente activa, que no tiene acceso a la utilización del mínimo de capital ya mencionado. La importancia absoluta y relativa de esa población excluida, motiva que se la denomine "excedente estructural de la fuerza de trabajo", que constituye la parte de la población que no dis-

pone de capital —propio o ajeno— que le permita producir con los medios adecuados en referencia a la escala de planta de las actividades del Sector Formal.

2.1.2 El capital de las empresas informales

De lo señalado en el numeral anterior puede deducirse que quienes están exluidos el mercado formal de trabajo y necesitan autogenerar ocupaciones —en general en el marco de una estrategia de subsistencia—, lo hacen con una dotación muy baja de capital por hombre ocupado, por lo menos por debajo del mínimo con que opera en la misma rama el Sector Formal.

Esa escasez se expresa en las limitaciones que las unidades económicas informales tienen, en relación con sus similares del Sector Formal, en el acceso al mercado de factores, en aspectos tales como la disponibilidad crónicamente insuficiente de capital de operación, en la generalizada incapacidad de acceder al crédito comercial o financiero y en el equipamiento que normalmente, es reducido y por lo común con alto grado de absolescencia.

Puede hablarse así de un primer elemento común a las empresas del Sector Informal, una característica que sirve de rasgo distintivo y unificador, expresado por la escasa disponibilidad de capital.

2.1.3 Tecnología de las empresas informales

Una consecuencia inmediata de la disponibilidad de un capital exiguo para encarar el desarrollo de actividades económicas, está constituido por el hecho de que ello está normalmente asociado a una tecnología caracterizada por una baja relación capital-trabajo.

Si bien el productor informal puede conocer las ventajas de tecnologías más modernas, y aspirar a incorporarlas a su unidad productiva, sus restricciones en la disponibilidad de capital se lo impiden. A lo más, alcanza a concretar parte de sus aspiraciones, con la compra de alguna maquinaria o equipo, que combina más o menos ingeniosamente con otros de segunda mano y herramientas, consiguiendo mejorar su producción en algunos aspectos, pero provocando, muy frecuentemente, desaprove-

chamiento del equipo moderno, por desbalances inevitables en el flujo productivo.

Surge así un segundo elemento común a las empresas informales, representado por una generalizada insuficiencia tecnológica, en comparación con la disponible en las mismas actividades del Sector Formal.

2.1.4 Productividad de las empresas informales

La muy baja relación capital-trabajo y el consecuente retraso tecnológico que de ella se genera, se asocia normalmente, en la empresa informal, a una muy baja productividad física, según los parámetros establecidos por el Sector Formal.

El diferencial negativo de productividad física con que debe cargar la empresa informal, conlleva efectos que ella compensa, de alguna manera, por dos mecanismos principales:

a) Si aspira a colocar sus productos en los mercados a los que acuden las empresas formales, se verá obligada a ahorrar en otro —u otros— de sus factores productivos.
b) De otro modo, estará constreñida a ofrecer bienes y servicios que no son producidos por el Sector Formal o que, de serlo, se hallan lo suficientemente diferenciados, en calidad y precio.

De esta manera, cuatro parecen ser las alternativas principales para el desarrollo de las actividades de las empresas del Sector Informal:

a) Concurrir al mercado en áreas competitivas o, al menos, en las franjas que aún admitan competencia, cuando se trata de mercados oligopolizados.
b) Ofrecer bienes similares a los producidos por el Sector Formal, pero cuya calidad es menor, y, obviamente, cuyos precios son más reducidos.
c) Acudir a mercados segmentados, con servicios y bienes que por alguna razón no sean —o no lo sean aún— producidos por el Sector Formal.
d) Utilizar como combinación positiva de factores, condiciones ajenas a las reglamentarias a las que se somete al Sector Formal, por ejemplo, en relación a la legislación laboral, al orden tributario, etc.

Aparece de este modo, un tercer elemento común a las empresas informales, constituido por el diferencial negativo de productividad física, con que ellas operan en relación con el Sector Formal.

2.1.5 El salario en la empresa informal

Al señalar en el numeral anterior la existencia de un diferencial negativo en la productividad física de las empresas informales y los mecanismos de compensación a las que ellas pueden apelar para paliar sus efectos, se indicaba que parte de ellos se referían al ahorro de algún otro factor productivo.

Ahora bien, si concurre a un mercado competitivo, el mecanismo de compensación, teniendo en cuenta que los precios ofrecidos resultarán iguales o menores que los del Sector Formal, será generalmente la reducción del costo medio de reproducción de la fuerza de trabajo.

Lo mismo ocurrirá cuando los bienes y servicios producidos por la empresa informal son semejantes a los del Sector Formal, pero de menor calidad y con sustantivo diferencial negativo de precios.

Las investigaciones realizadas en la ciudad de Guayaquil, han demostrado que el salario que perciben los trabajadores de la empresa informal —con la excepción, no siempre, del propietario de la misma— resulta deprimido con respecto a los del Sector Formal. Más aún si se tienen en cuenta la casi inexistencia en el Sector, de la práctica de pago de los beneficios complementarios establecidos por la ley.

El pago de un salario menor al del Sector Formal, es uno de los más usuales mecanismos, que explica las posibilidades de supervivencia de las empresas del Sector Informal.

Nos encontramos entonces ante un cuarto elemento común a las empresas informales, constituido por el menor costo promedio de la reproducción de la fuerza de trabajo.

2.1.6 La empresa informal y el ingreso al mercado

Si bien las empresas informales muestran una pronunciada heterogeneidad en cuanto a la elección de las más disímiles actividades en las

que se insertan, no es menos cierto que estas unidades económicas se desarrollan, casi exclusivamente, en las áreas en las que las barreras de entrada que provienen de escalas y procedimientos de producción, son lo suficientemente bajas. Como bien lo señala Tokman "las posibilidades de expansión del Sector Informal se encuentran, pues, subordinadas al acceso del mercado de productos el cual, a su vez, está condicionado por las empresas oligopólicas que operan en el Sector Formal. Bajo estas condiciones, el crecimiento es restringido y solo puede revestir un carácter transitorio, ya que después de que el mercado alcanza un determinado nivel, las empresas oligopólicas se apoderan de él".[1]

Encontramos así un quinto elemento común a las empresas del Sector Informal, referido ahora al grado de libertad de ingreso que deben ofrecer los mercados en los que pretenden insertarse.

2.1.7 Definición de las empresas informales

Puede intentarse ahora, a partir de los elementos comunes que se han señalado más arriba, una definición de las empresas informales; serían tales:

Las unidades económicas que operan con una relación capital trabajo, una disponibilidad tecnológica y una productividad física inferiores a los mínimos que rigen para las actividades correspondientes del Sector Formal; cuya factibilidad económica depende en gran medida de la utilización de una fuerza de trabajo cuyo costo promedio es menor al que se paga en idénticas actividades en las empresas formales, y que desarrollan su actividad en mercados en los cuales existe cierta libertad de ingreso, en función de la escala y los procedimientos productivos.

3. Las características de la empresa informal

Ya se ha señalado cuáles son los principales elementos comunes a las empresas informales. Cabe aquí señalar cuáles son sus más relevantes características, incluso aquellas que derivan de los elementos ya referidos. Se trata, a nuestro juicio, de las siguientes:

a) El capital disponible por hombre empleado, tiende a ser muy bajo,

lo que conlleva el frecuente empleo de tecnologías retrasados y niveles bajos y muy bajos de productividad física.

b) Muestran un bajo nivel de complejidad técnica y una muy incipiente división técnica del trabajo. Asimismo es débil la especialización de funciones.
c) En general, requieren poco nivel de calificación de la mano de obra.
d) Desde el punto de vista de los trabajadores ocupados, su tamaño es normalmente muy pequeño (menos de 10 trabajadores), y se advierte predominio de las actividades unipersonales (trabajadores por cuenta propia).
e) Los salarios que en ellas se pagan, son sustantivamente menores que los vigentes en ramas y oficios análogos del Sector Formal.
f) Muestran un escaso desarrollo de las relaciones salariales. Es frecuente la utilización del trabajo familiar no remunerado y el trabajo a destajo de los allegados y de los menores de edad.
g) Con gran frecuencia operan fuera de las reglas institucionales y jurídicas que regulan la actividad empresarial del Sector Formal.
h) Se insertan en mercados competitivos y en estratos débiles de los mercados oligopolizados, o bien generan servicios y bienes distintos a los ofrecidos por el Sector Formal.
i) Se desenvuelven mayoritariamente en actividades de carácter terciario (en casi todos los países de la región, cerca del 70% de las empresas informales se dedican al comercio y los servicios).
j) Hacen uso muy restringido de pasivos, y en su gran mayoría no acceden al sistema crediticio regular.

El análisis de las características señaladas, permite descubrir que la mayor parte de ellas encuentran su explicación en la fuerte carencia de medios para el desarrollo de sus actividades. Y conviene señalar que no solo se trata de medios monetarios; también en el plano de los medios culturales y sociales, se hacen sentir decididamente las carencias.

La escasa disponibilidad de medios, sobre todo en el momento de creación de la empresa informal, explica en gran medida la terciarización de las actividades del Sector.

Sin embargo, cabe hacerse la pregunta de si las empresas del Sector Informal Urbano constituyen un universo cuya única función es resolver el problema del excedente estructural de mano de obra mediante el re-

curso del autoempleo, o si son capaces, y en qué grado, de mostrar un desarrollo hacia formas más complejas y superiores de organización y producción.

En este último sentido, las investigaciones realizadas en la ciudad de Guayaquil, parecen no dejar dudas acerca de que una interesante proporción de las empresas informales, mediante acertadas combinaciones de factores,y con mucha imaginación e ingenio, ha logrado resultados en su desarrollo, que no solo les permite asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo del propietario y sus empleados, sino también crecer al punto de configurar, en ciertos casos, las condiciones de tránsito hacia la formalización de esas unidades económicas.

Si bien es indiscutible la predominante terciarización de las actividades del Sector Informal, no es menos cierto que las empresas informales van constituyendo, por la heterogeneidad de su producción y sus mercados, una estructura cada vez más compleja. Ellas abastecen a individuos y empresas del Sector Formal y del Sector Informal, en el marco de relaciones crecientemente versátiles.

Se advierte así que nos encontramos frente a un fenómeno que excede los límites de la mera autoocupación con empresas que responden a una racionalidad diferente a la tradicional, con comportamientos novedosos en la combinación de los factores y relaciones de creciente complejidad con los más distintos mercados.

La magnitud y la creciente complejidad del fenómeno Sector Informal Urbano en el Ecuador, va haciendo perentorio el diseño y ejecución de acciones de apoyo a las empresas informales. La racionalidad de esas acciones será más alta, cuanto más preciso sea el conocimiento que dispongamos de los comportamientos de esas empresas, tanto en el plano de la microeconomía, cuanto en el de la macroeconomía. A ese objetivo apuntan los análisis que siguen:

3.1 Combinación de Factores y Regímenes de Acumulación

Más arriba se señalaba que la racionalidad económica de las empresas informales, no se basa solamente en la posibilidad de autogeneración de empleo, ni en el solo criterio de la reproducción de la fuerza de traba-

jo. El desarrollo de un porcentaje significativo de esas empresas hacia niveles superiores, "formalizados", de producción, está indicando que también se encuentra en el sector la racionalidad de la acumulación capitalista.

Pero si, por otra parte, se acepta que las empresas del Sector trabajan con diferenciales negativos de productividad física, como consecuencia de la baja disponibilidad de capital y del retraso tecnológico que ello implica, cabe preguntarse cuáles son los mecanismos que les permitan mantenerse en el mercado y, más aún, alcanzar regímenes positivos de acumulación.

3.1.1 Economías en los factores productivos

Una menor productividad física que la obtenida por los establecimientos del Sector Formal, significa un mayor costo de la mano de obra empleada para producir igual cantidad de bienes similares. Por lo tanto, la empresa informal se verá obligada a compensar ese mayor costo con el ahorro de alguno o algunos de los otros factores productivos, sobre todo si se tiene en cuenta que, por su poder de negociación menor, los precios de los productos y servicios de las empresas informales serán frecuentemente más reducidos y, en los mejores casos iguales, a los de los establecimientos formales.

Los ahorros que las empresas informales pueden realizar, estarán referidos a uno o más de los siguientes factores:

a) Consumo del capital.
b) Utilización de insumos por unidad producida.
c) Salario de los trabajadores y/o el propietario.
d) Margen de ganancia.

3.1.2 Tipos de acumulación

La menor o mayor capacidad de la empresa informal para combinar exitosamente los factores productivos y conseguir las economías suficientes en los mismos, puede investigarse a partir del grado de acumulación que en ella se observe.

Tres pueden ser los regímenes de acumulación, básicamente: la acu-

mulación ampliada, que luego de remunerar el capital y el trabajo es capaz aún de retener un excedente que le permite a la empresa expandir su capacidad productiva; la acumulación simple, mediante la cual, una vez remunerado el capital y el trabajo, solo pueden mantenerse la empresa en el mercado pero sin ampliar su capacidad productiva; y la acumulación deficiente, que puede remunerar el trabajo, pero que está impedida de remunerar el capital, total o parcialmente.

Estos tres regímenes básicos de acumulación, pueden ser subdivididos en variables menores, según las necesidades de la investigación. En este caso, se subdividirá la reproducción ampliada en normal y escasa. Se trabajará entonces con cuatro tipos de acumulación, analizando las alternativas de combinación de factores y de economía en los mismos, con algunos ejemplos típicos, de entre los muy diversos que puede mostrar la realidad de las empresas informales.

a) Acumulación ampliada normal.
Si una empresa logra cerrar la brecha de productividad apelando al solo ahorro de capital, nos encontraremos ante el ejemplo de un aprovechamiento tecnológico, que brinda posibilidades de generar y retener excedentes en condiciones similares a un establecimiento del sector formal que emplea en mayor medida el factor capital. Se está así ante un ejemplo de reproducción ampliada normal, con buenas posibilidades de crecimiento y formalización.

b) Acumulación ampliada escasa.
Cuando una empresa, para compensar los efectos del diferencial negativo de productividad, se ve obligada a reducir el margen de utilidades, porque la combinación tecnológica, por ejemplo, es menos exitosa que en el caso anterior, nos encontraríamos ante un proceso de reproducción ampliada escasa, con más reducidas posibilidades de crecimiento.
Ante el caso de que el ahorro de capital y la reducción del margen unitario de ganancia no resulta suficiente y el empresario se ve obligado a recurrir a la reducción del salario, el margen de excedentes retenidos por el establecimiento, permitiría tipificar otra situación de reproducción ampliada escasa, puesto que si bien disminuye la remuneración del trabajo, conserva aún la posibilidad de ampliar la capacidad productiva.

c) Acumulación simple.
La situación de una unidad económica informal que para competir se ve obligada a liquidar totalmente sus utilidades, pero es capaz de mantener la remuneración del trabajo en índices cercanos al del salario mínimo, por ejemplo, estaría configurando un caso de reproducción simple, en el que la empresa no puede ampliarse pero conserva su capacidad actual de competencia.

d) Acumulación deficiente.
Por último cuando un establecimiento informal reduce significativamente la remuneración del trabajo y no es capaz de remunerar el capital, nos encontraríamos ante un caso de reproducción deficiente. Es claro que de perdurar la situación descrita, la empresa se verá obligada a salir del mercado.

La distinción por la capacidad de acumulación, que puede ser un buen reflejo de la magnitud que alcanza para cada empresa la brecha de productividad con los establecimientos del Sector Formal, constituye un modo de aproximación a la racionalidad económica de las empresas informales, como síntesis de su comportamiento en relación con el mercado de factores. Se hace necesario avanzar, ahora, hacia un intento de clasificación de las empresas informales, en relación con el mercado de productos.

3.2 La articulación mercantil

Como ya se señaló en el numeral 2.1.6, el ingreso y la persistencia de las empresas informales en el mercado de productos, está determinada por la escala y procedimientos de producción predominante en cada rama. El dinamismo de una empresa, entonces, está condicionado por la capacidad de una determinada rama de actividad económica, para mantener dentro de ella a la producción de carácter informal. En ese sentido podría decirse que la viabilidad de las empresas informales depende antes de los tipos de productos que ofrecen, que de la racionalidad con la cual son producidos.[2]

La hipótesis con la que se trabajó al estudiar los mecanismos de compensación al diferencial negativo de productividad, fue la de que los pro-

ductos del Sector Informal concurrían al mercado en igualdad de precio con los del Sector Formal, y para ello se mantuvo controlada la variable diferenciación de mercados. Sin embargo, conviene aclarar que la igualdad de precios no es una constante para todos los tipos de actividad. Por ello, es indispensable analizar a las empresas según su articulación con las distintas clases de mercados y por el grado de diferenciación de los productos que ofrecen, con relación a los similares producidos por los establecimientos formales.

Daniel Carbonetto en diferentes trabajos ha investigado el tema para el Sector Informal del Ecuador; la clasificación que a continuación se desarrolla, sigue los lineamientos de su trabajo.

Por las necesidades del análisis, se realiza una primera visión entre el mercado de bienes y el de servicios. Por su parte, el primero es subdividido en bienes destinados al consumo intermedio y bienes destinados al consumo final. En cuanto al mercado de servicios, se distingue entre servicios personales, servicios productivos y actividades comerciales.

3.2.1 Productos para el consumo intermedio

Las empresas informales son proveedoras, de cierta significación, de insumos para los establecimientos formales industriales (circulación intersectorial), y también para las unidades económicas del Sector Informal (circulación intrasectorial). Se trata de actividades que ofrecen una amplia variedad de calificación y especialización de los trabajadores, complejidad técnica de las empresas y nivel de productividad de las mismas. Entre las más sencillas pueden mencionarse las actividades referidas al ensamblaje y/o preparación de partes, como confección de prendas o partes de prendas a domicilio, el armado de cajas de cartón, etc. En el otro extremo pueden citarse actividades tales como el torneado de piezas metálicas, trabajos de fundición, etc. Entre ambos tipos, se extiende una heterogénea lista de actividades, con distinto grado de complejidad y productividad, entre las que pueden citarse la ebanistería, la tapicería, algunas tareas de la industria del calzado, etc.

Normalmente, existe un fuerte grado de dependencia de la empresa informal con respecto a su cliente, ya que en contados casos las empresas operan con algún nivel de stock de productos terminados, y, por lo gene-

ral, producen a partir de pedidos previos de el o de los clientes. Resulta entonces muy importante distinguir, dentro de este mercado, entre las empresas informales que venden su producción a uno o unos pocos compradores del Sector Formal, de aquellos otros que han logrado diversificar su clientela.

3.2.2 Bienes para el consumo final

En este caso es necesario distinguir si la empresa informal coloca sus productos en:

a) Mercados en los que también concurren las empresas del Sector Formal, pereo en los cuales rige la competencia.
b) Mercados constituidos por los estratos más débiles de la oferta oligopólica.
c) Mercados diferenciados, ya sea porque vende productos análogos a los del Sector Formal, pero de menor calidad y precio (para consumidores de bajos ingresos) sea porque el Sector Formal no ofrece ese tipo de bienes (por ej. artesanías ornamentales).

3.2.3 Mercados de servicios

Ya se ha señalado en el presente trabajo la importancia del rubro servicios como fuente de empleo y generación de productos en el Sector Informal. Para el análisis de este mercado se utiliza tres grandes subdivisiones: los servicios personales, los servicios productivos y las actividades comerciales.

3.2.3.1 Servicios Personales

Se trata de un rubro que ofrece mínimas barreras al ingreso, por lo general, tanto en lo que hace a la disponibilidad del capital, como en lo que se refiere a la calificación y especialización de los trabajadores. Son actividades que se ejercen con los más bajos índices de productividad e ingresos, las de lavadores y cuidadores de carros, lustrabotas, cargadores, etc. Por arriba de ellas, en relación con el ingreso, pueden citarse ocupaciones tales como las de los tramitadores, fotógrafos ambulantes, ciertos estratos del servicio doméstico, etc. En un nivel de ingresos más

alto se puede mencionar actividades que exigen mayor grado de especialización, como gasfiteros, reparadores de calzado, peluqueros, etc.

3.2.3.2 Servicios Productivos

Se trata de servicios prestados a las empresas, sean estas del Sector Formal o del Sector Informal. Son tareas características en este mercado la reparación de maquinaria y equipo. En general ligero, pero también, aunque con menor frecuencia, pesado: soldadura, rebobinado de motores, pintura de partes y piezas, etc.

3.2.3.3 Comercio

La enorme versatilidad y heterogeneidad manifestada por los comerciantes informales, está a la vista de cualquier persona que transite por las calles de nuestras ciudades. Esa heterogeneidad se expresa asimismo en el uso de capital por hombre ocupado, la productividad, y el ingreso en estas empresas, y, también, por el diferente nivel de especialización y de capacidad de gestión del comerciante. No obstante ello, pueden distinguirse con cierta claridad tres líneas de actividad representadas por el comercio ambulante, la venta callejera en puestos fijos y el comercio establecido.

Pueden observarse algunos elementos que son comunes a estas tres líneas, uno de los cuales y de la mayor importancia como condición de competitividad, es la posibilidad de maximizar la división del producto, cuyas fracciones quedan así al alcance de los sectores de menores recursos. Otro elemento común —en menor proporción para la venta ambulatoria— está constituido por la posibilidad del muy pequeño comercio de dar crédito a sus clientes, con márgenes aceptables de mora e incobrables. Esta posibilidad se sustenta en el contacto personal y el conocimiento del cliente, que son inherentes a este tipo de comercio, en especial a los pequeños comerciantes de barrio.

Las ventajas que se acaban de enumerar, colocan al pequeño comercio informal en una situación relativamente favorecida frente a la competencia formal, especialmente a los grandes establecimientos comerciales de productos de primera necesidad, que solo seguirán siendo competiti-

vos, en relación inversa al incremento del ingreso de la población y a otros cambios asociados con el crecimiento económico.

3.3 El potencial dinámico de las empresas informales

La clasificación de las empresas según su inserción mercantil, por una parte, y, por otra, de acuerdo a su régimen de acumulación, permite acceder a una nueva etapa en el análisis de las características de las unidades económicas informales: su potencial dinámico, que puede ser considerado como la razón de la permanencia de la empresa en las actividades económicas.

La potencialidad constituye la medida de la capacidad de la empresa para acceder al mercado de factores, para resolver el proceso de producción, y para articularse con el mercado de productos siendo también la medida de cómo se relaciona competitivamente con la economía, y de qué manera es capaz de generar y retener excedentes.

El dinamismo de una empresa informal, está determinado por el dinamismo de la rama productiva con la que se articula, y no parece que pueda ser distinto al de ésta, cuyas características tecnológicas y de escala, son condiciones de posibilidad de la unidad informal.

El potencial dinámico de las unidades económicas informales, es función, entonces, de:

a) La capacidad de acumulación (determinada principalmente por el diferencial de productividad y el nivel del salario)
b) La estructura del mercado (competitivo o de productos diferenciados)

Claro está que debe considerarse, además, un tercer factor, constituido por el ritmo y el estilo de expansión de la demanda total. Este tercer factor brinda el marco referencial indispensable para analizar cómo se combinarán la capacidad de acumulación y las características del mercado. Parece evidente que el comportamiento previsible de una rama de la economía, o el de la manera en que puede articularse una empresa a esa rama, depende de que de la economía se espere, por ejemplo, un período sostenido de desarrollo, una etapa de recesión, una política de protección de la industria nacional, o, por el contrario, una estrategia de reducción de la protección preexistente.

Una consecuencia práctica de la combinación cruzada de la potencialidad y del dinamismo de la empresa informal, está representada por la posibilidad de confeccionar una matriz, a la cual Carbonetto denomina Matriz de Potencial Dinámico. Se obtiene colocando en el sentido de las filas los tipos de mercado, (se consideraron 12 de éstos, en total), y en el sentido de las columnas, distintos niveles de acumulación, que para el caso lo fueron la reproducción ampliada normal y escasa, la reproducción simple y la reproducción deficiente.

Quedan así configuradas 48 posiciones distintas, entendiéndose que cada una de ellas representa una situación empresarial definida. Como lo señala el autor de la Matriz, siempre es posible confeccionarla con mayores o menores niveles de desagregación, tanto para el tipo de mercado como para los regímenes de acumulación.

En la medida en que la matriz es concebida como un instrumento técnico-operativo, facilita un análisis más ordenado de los factores que operan sobre el rendimiento actual y la evolución futura de una empresa informal en estudio. La matriz no puede utilizarse para el análisis de actividades o rubros, puesto que una misma actividad puede desenvolverse en columnas o en filas diferentes; la matriz solo puede ser usada para trabajar, entonces, con establecimientos determinados.

La matriz confeccionada por Carbonetto, asume como hipótesis para la demanda total, una situación de desarrollo sostenido de la economía. Ante situaciones de otro tipo, y también para el análisis de estilos diversos de desarrollo, se hará necesario adaptar esta matriz a las nuevas hipótesis.

3.4 La funcionalidad y la disfuncionalidad en las empresas informales

Cuando se analiza la situación actual y el futuro de la empresa informal, a partir de su capacidad de generar excedentes, del tipo de su inserción mercantil y del existente o previsible ritmo y estilo de expansión de la demanda total, se ingresa al tema de la funcionalidad y la disfuncionalidad de las empresas del Sector Informal Urbano, que ha merecido ser objeto de distintos enfoques.

En el presente trabajo, se pretende hacer referencia al tema con

el objeto de aportar elementos para poder diseñar y aplicar selectivamente políticas de promoción a las unidades económicas informales, en función de la mayor eficacia integral de esas acciones.

Se entiende que una unidad económica informal es funcional, cuando, en el marco de un proceso de desarrollo de la economía, es probable que logre subsistir, y aún crecer, en el largo plazo. En consecuencia, serían disfuncionales las empresas cuya sobrevivencia no es posible dentro de ese mismo marco.

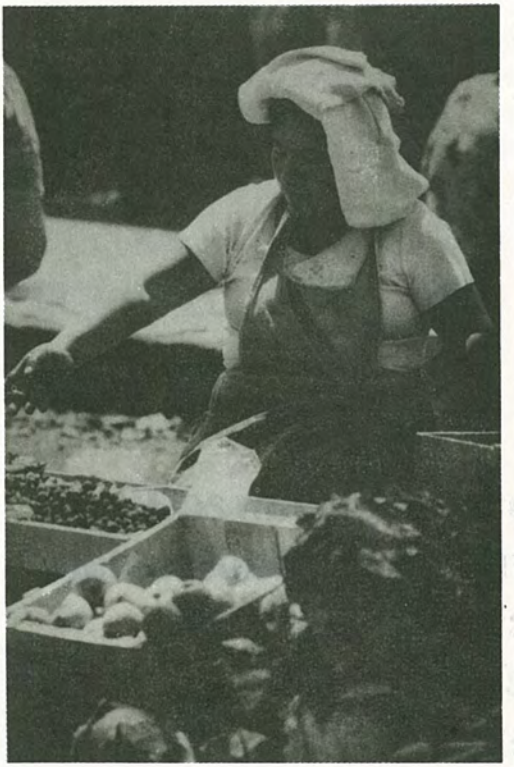
Pero cabe distinguir, entre las empresas disfuncionales, aquellas capaces de sobrevivir en el corto y mediano plazo, debido a su relación instrumental con algunas ramas o industrias del Sector Formal, por ejemplo, los pequeños comerciantes, de aquellas otras cuya sobrevivencia aún el corto plazo es inversamente proporcional al crecimiento económico, como pueden serlo algunos servicios personales de muy escasa productividad y muy bajo ingreso.

La funcionalidad y disfuncionalidad, como capacidad de sobrevivencia y crecimiento de las empresas informales, puede constituir una valiosa herramienta de análisis de frente a los programas de promoción, para una mejor asignación de unos recursos siempre escasos y para evitar el peligro de fomentar situaciones irreversibles de ineficacias relativas.

NOTAS

1. Tokman, Víctor: "Dinámica de los Mercados de Trabajo y Distribución del Ingreso en América Latina". Estudios CIEPLAN Nº 3. Santiago de Chile, 1980.
2. Fandiño, Santiago y Zorro, Carlos. "Investigación sobre empleo en actividades de pequeña escala. "Sector Informal en Bogotá" En "La actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia". Bogotá, Julio de 1984

III.
Estudios de caso



III.
Estudios de caso

1.
"Los microcomerciantes del sector informal urbano: los casos de Quito y Guayaquil".

Gilda Farrell

1.

"Los microcomerciantes
del sector informal urbano:
los casos de
Quito y Guayaquil".
Gilda Farrell

1. Introducción

La calle como lugar de actividad económica ha tenido siempre importancia. Tradicionalmente, periódicos, revistas, loterías se ofrecían a los transeúntes a través de gritos y frases convincentes relacionadas sea con "la última noticia o novedad" o con la posibilidad "que le toque la suerte". Pero, paulatinamente, en muchas ciudades han ido apareciendo nuevos tipos de trabajos callejeros, en especial el comercio de bienes de consumo inmediato o durable. Este fenómeno ha tomado una dimensión permanente, hasta el punto que algunas áreas de los cascos urbanos son ocupadas cotidianamente por vendedores de mercancías instaladas con una mínima infraestructura. Areas que se han vuelto muy conocidas, como la Ipiales de Quito y las Bahías de Guayaquil, y que han pasado a constituirse en centros altamente concurridos no solo por sectores populares sino inclusive por las clases medias. Estos centros, donde también se levantan precarias construcciones como kioskos o casetas, en general son tolerados por las autoridades locales, quienes llegan muchas veces a proponer modalidades para "legalizar" la ocupación de las vías públicas a través de la recaudación de tasas a cada propietario.

Esos "espacios" reconocidos se han ido volviendo estrechos ante la multiplicación continua de oferentes de mercancías. Junto a aquellos ya instalados en la actividad se van colocando continuamente nuevos llegados. La afluencia de la clientela los lleva a preferir amontonarse en sitios ya conocidos. Así, alrededor de los puestos fijos giran distintos vendedores, muchas veces de los mismos productos, que abordan al transeúnte con ofrecimientos múltiples para captar su interés. Estos últimos trabajadores son objeto de continuas persecuciones, tanto por parte de las autoridades como de los vendedores instalados. Las primeras, preocupadas del ornato de la ciudad, de la circulación de vehículos y personas; los segundos, temiendo la competencia, la pérdida del cliente y la disminución del margen de ganancia.

La posibilidad de ganar clientela en los espacios concentrados tiene sus límites y algunos vendedores optan por otras calles o plazas céntricas, llegando inclusive —cuando son mayores los niveles de competencia— a precipitarse a las ventanillas de los automóviles particulares que se detienen frente a un semáforo o una bomba de gasolina.

Se encuentran también oferentes de dulces, cigarrillos, etc. a las puertas de los cines; en ocasión de grandes concentraciones tampoco faltan quienes monten su pequeño negocio de los más variados productos y de acuerdo a las circunstancias.

Paulatinamente nos hemos ido acostumbrando a este fenómeno y tratando de explicar el mismo. Explicaciones que giran, unas alrededor de las dimensiones y configuración de la oferta de fuerza de trabajo urbana en relación con la demanda de la misma en puestos productivos, y otras, derivadas del nivel de demanda de bienes de consumo.

Respecto a la primera modalidad de abordar la problemática, se va tornando siempre más evidente la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo conformado por un alto porcentaje de la población (superior al 30% de la PEA urbana). Excedente, en tanto que innecesario para el funcionamiento del aparato productivo en condiciones de dependencia tecnológica y ante mercados estrechos; y estructural, porque ni aún la plena utilización de la capacidad instalada conduciría a su absorción total. Esta población autogenera empleos en aquellos espacios económicos que no interesan al gran capital, aprovechando las condiciones de segmentación del consumo y conforma lo que se ha denominado como sector informal.

En ese los puestos de trabajo tendrían las siguientes características: creados con una baja inversión de capital (bajo K/L); con escasa productividad por ocupado (bajo VA/L) y en consecuencia, generadores de bajas remuneraciones. Sin embargo hay que anotar que en algunos casos obtienen ingresos semejantes a los empleados en el sector moderno de la economía. Habría pues un estrato de estos ocupados que puede ser considerado como "productivo", es decir útil al funcionamiento del sistema y que correspondería a aquel nivel "tolerable" de auto-ocupación o de sector informal. Estos puestos, en general, logran mantenerse y pasan a constituir actividades estables. En muchos casos,los espacios para el establecimiento de este tipo de negocios —en el caso de los vendedores—

los proporcionan los entes municipales, como en los mercados de distribución de productos alimenticios.

Cuando este tipo de ocupación se multiplica más allá de ese nivel tolerable, provocando un empobrecimiento paulatino del grupo social en su conjunto, comienza a evidenciarse la presencia del "excedente" de trabajo en su dimensión de contractor de la remuneración y de competidor. Por tanto, hay otro estrato de población que no puede ser absorbida "productivamente" por el sector informal, sino solamente en condiciones inferiores a las necesarias para la sobrevivencia y a costa de un relativo empobrecimiento grupal. En el caso de los vendedores esto se debe a la relación existente entre los niveles de demanda efectiva y la dimensión de la población indispensable para asegurar la distribución de los bienes de consumo.

Es en referencia a esta última relación que se aborda la segunda posible explicación del fenómeno. En realidad, en determinadas épocas del año, y coincidiendo con incrementos en el consumo colectivo (Navidad, Día de la Madre), tiende a multiplicarse el número de vendedores, copando inclusive espacios de la ciudad que están vetados en otras épocas del año. Esto podría significar que existe una parte de la fuerza de trabajo que permanece "escondida" como tal en épocas de escasa demanda y que se manifiesta como activa en ciertos ciclos o épocas del año, en los que puede obtener un beneficio económico (podría tratarse especialmente de amas de casa). Un ejemplo lo encontramos en Quito, donde se ha conformado una asociación de vendedoras (Asociación de Vendedoras de Tarjetas y Coronas), compuesta en su totalidad por mujeres, amas de casa, que ocupan determinados espacios públicos en Navidad, Día de Difuntos, Día de la Madre, Día de los Enamorados; ofrecen tarjetas, adornos y coronas con características adecuadas a cada ocasión, es decir relacionadas específicamente con el tipo de demanda que se genera en esas fechas. El resto del año mantienen su actividad doméstica y preparan algunos de los productos a ofrecerse en las distintas ocasiones. Captar una parte del incremento de una demanda específica es el objetivo de estos trabajadores. Así, a mayor demanda mayor número de trabajadores.

Las dos posibles explicaciones del fenómeno, sea como consecuencia de la conformación de la oferta urbana de trabajo como del movimiento cíclico de la demanda de bienes, han sido presentadas como anta-

gónicas. "No es el exceso de oferta de trabajo sino la dinámica de la demanda social lo que explica, en lo fundamental, la presencia y expansión del sector informal en general y de las ventas callejeras en particular".[1] Sin embargo a nuestro parecer, se trata más bien de perspectivas complementarias. Por una parte, la presencia de un excedente de fuerza de trabajo, que por la estrechez del mercado de empleo incursiona en ocupaciones que presentan escasas barreras a la entrada, multiplica, independientemente de los ciclos de demanda, el número de oferentes de productos (y de servicios) en las calles de la ciudad. Así se comprende el por qué se van sumando contínuamente nuevos vendedores a aquellos ya instalados en el espacio "tolerable" de lo informal.

Por otro lado, los ciclos de mayor demanda son aprovechados para "completar" ingresos, dadas las condiciones especiales que en ellos se presentan: mayor tolerancia por parte de las autoridades y de los vendedores ya instalados. Esto de ninguna manera quiere decir que en los ciclos de menor demanda suceda lo contrario, o sea que desaparezca el número innecesario de vendedores. Se asiste más bien a un aparecimiento de nuevas modalidades de oferta de productos, una de ellas —no conocida sino desde hace poco— es la precipitación a las ventanillas de los autos que se detienen en los semáforos. Pero de hecho, la subdivisión del volumen de mercancía y, por tanto, de ganancia tiene su límite en épocas críticas. Así, aunque la oferta de trabajadores se expanda crecientemente, los niveles de demanda de la población van de hecho a limitar el ingreso de nuevos vendedores; en especial cuando una extrema repartición de las mercancías torne no rentable la ocupación. Esto tampoco quiere decir que no se dé una presencia de vendedores mayor a la necesaria en épocas críticas, puesto que la fuerza de trabajo excedente antes de pasar a engrosar la desocupación abierta prefiere transitar por el auto-empleo.

La problemática anterior lleva a reflexionar sobre el futuro de la fuerza de trabajo de nuestro país. Al incluir en el análisis la limitación derivada de los niveles de demanda efectiva se abre la discusión sobre la consecuente limitación del sector informal. Muchas veces se ha hecho referencia a éste como un componente "elástico" del mercado de trabajo. Actualmente se percibe que también presenta rigideces, las cuales se tornarán siempre más evidentes a medida que la situación económica global evolucione de manera crítica. La rigidez se manifestará —en ese caso—

desde dos puntos de vista: por el exceso de oferta al disminuir la demanda de trabajo del sector moderno y por la restricción en los niveles de consumo.

En este trabajo se pretende abordar específicamente la problemática de aquellos vendedores que en la actualidad ocupan las calles y mercados de Quito y Guayaquil. Trataremos de presentarlos tanto en su dimensión personal como según las características de su actividad económica. El análisis se limitará al segmento "tolerable" de informales dedicados al comercio; nos ocuparemos pues tan solo de aquellos que han alcanzado un cierto grado de "institucionalización"de su propio negocio, a través de la formación de organizaciones. Se dejan de lado los otros trabajadores de la misma rama por la dificultad objetiva que presenta una recolección de datos en un universo extremadamente disperso y cambiante.

Denominamos al conjunto de estos trabajadores como micro-comerciantes por las dimensiones de su negocio, tanto respecto al capital invertido como al empleo generado, generalmente de modesta dimensión. Sin embargo, como se verá a lo largo del estudio la heterogeneidad es la característica esencial del conjunto de ellos, lo que se refleja en los diferentes valores que las dos variables, y especialmente la inversión de capital, asumen en los distintos casos.

2. Características personales

2.1 El origen: la migración como elemento definitorio de inserción

Una hipótesis que generalmente se ha manejado en los estudios sobre sector informal es que constituye la puerta de ingreso al mercado de trabajo urbano de las poblaciones migrantes. Y más específicamente la venta callejera. Las evidencias empíricas comienzan a mostrar que lo informal es la modalidad más común de ingreso al mercado de trabajo de la fuerza laboral joven y que, además, constituye el espacio para la ocupación de la población excedentaria, prescindiendo de su origen geográfico.

Aparte de esta consideración de tipo general, en los casos de Quito y Guayaquil se relevaron diferencias en el peso relativo de los migrantes

respecto a los nativos, siendo los primeros más significativos en Guayaquil (63% respecto a 50% en Quito). Esta diferenciación quizás puede explicarse de una parte por la modalidad de conformación de la oferta: Guayaquil ha sido el lugar preferencial de destino de grandes masas de campesinos empobrecidos de la Costa y de la Sierra, y, de otra, por las características que asume la actividad. También en Guayaquil el comercio ha sido tradicionalmente una actividad extremadamente importante y, por tanto, un polo de atracción de migrantes. En Quito, ambos aspectos han sido históricamente menos significativos.

Pero, dado que nos estamos refiriendo a una muestra limitada a los vendedores con algún grado de organización, se encontró que la proporción de migrantes con más de 10 años de residencia en la ciudad era alta (45% para Quito y 64% para Guayaquil). Así, la ocupación de un "puesto fijo" de venta en las calles o mercados está directamente relacionada con una antigüedad de permanencia en la ciudad. Esto conduce a afinar la hipótesis sobre sector de entrada al mercado laboral en el sentido que, dentro de lo informal, existiría una estratificación de las actividades y, que aquellas ubicadas en el "espacio tolerable" de lo informal son de más difícil acceso para recién llegados. En el comercio, el estrato de ingreso sería más bien el de la venta ambulante en sentido estricto.

2.2 Edad y sexo

Otra hipótesis que se ha mantenido en los estudios sobre el sector es que acoge esencialmente a las fuerzas secundarias de trabajo (jóvenes que se inician en el mercado laboral, mujeres y viejos). Por tanto la curva de edades debería ser alta en los tramos menores, deprimirse en las edades productivas y crecer de nuevo a partir de 40-45 años. En ambos casos estudiados prevalecen los micro-comerciantes comprendidos entre 20 y 44 años (73% en Guayaquil y 76% en Quito), pero con una notable diferencia respecto al sexo; en Quito predominan las mujeres (70% de la muestra), mientras en Guayaquil sucede lo contrario, con una mayoría de hombres (70% también). El tramo de ocupados con edades superiores a 45 años significaba el 25% en Guayaquil y el 19% en Quito, mientras son mucho menos importantes los ocupados con menos de 20 años.

Dos consideraciones se pueden hacer a este respecto. Las condicio-

nes generales del mercado de trabajo van a determinar que el micro-comercio sea una actividad principal o complementaria, es decir ejercida por el jefe de familia o por otros miembros. En Guayaquil, con las características que hemos mencionado, este sector constituye —en la mayor parte de los casos— una fuente principal de ingresos (de hecho el 74% eran jefes de familias); mientras en Quito aparece más como un trabajo complementario, ejercido mayoritariamente por mujeres.

Respecto a la distribución por edades, desgraciadamente no se cuentan con datos semejantes del sector moderno para establecer comparaciones. Sin embargo, si bien es cierto que el porcentaje de trabajadores con más de 45 años es significativo, prevalecen aquellos con edades más productivas; ésto lleva a confirmar la existencia de un estrato "estructural" de lo informal, donde una cierta proporción de la población activa transcurriría toda su vida laboral. Hipótesis que se reafirma con los datos sobre antigüedad en el ejercicio del negocio; en Guayaquil, el 41% lo mantenía hace 10 años y más; el 24% entre 6 y 9 años, mientras un 24% lo había iniciado entre 1 y 3 años atrás.

2.3 Nivel de escolaridad

En Guayaquil el nivel predominante de escolaridad entre los micro-comerciantes es el primario (alrededor del 50%, habiendo completado los 6 años el 28%). Aquellos con instrucción secundaria alcanzaban el 38%. Sin embargo, cabe anotar que las mujeres tienen, proporcionalmente, menos años de instrucción formal; así, el 65% había cursado la primaria y apenas un 27% la secundaria.

En Quito, donde prevalecen las mujeres micro-comerciantes, los niveles de escolaridad son significativamente menores (54% de primaria; 8% de secundaria y 38% que apenas sabían leer y escribir).

2.4 Lugar de residencia

Existe una fuerte relación entre el tipo de ocupación que estamos analizando y la residencia en sectores suburbanos, especialmente en Guayaquil donde esos son evidentes y con características peculiares, derivadas del hecho mismo de ser zonas de invasión que han debido ser rellenadas a medida que se poblaban. El 46% de entrevistados vivían en

el suburbio oeste, el más antiguo de la ciudad; el 17% en el Guasmo, área de más reciente invasión. Sin embargo, también había un 30% que residía en el casco urbano, especialmente en sectores tugurizados. El resto se repartía en otras zonas.

En Quito, la problemática suburbana adquiere otras características y la relación es menos significativa. Aproximadamente 40% de los micro-comerciantes de la muestra residían en el centro histórico y el resto dispersos en barrios populares del sur de la ciudad.

2.5 Estado civil y estructura familiar

En ambas ciudades la mayoría de micro-comerciantes son casados o mantienen uniones libres (alrededor del 70%). En Quito, es interesante señalar que la proporción de separados y viudos alcanza al 17% (mientras en Guayaquil es de apenas el 9%), lo que unido a una presencia mayoritaria de mujeres significa que este es un sector de actividad económica importante para aquellas que se ven abocadas a asumir la jefatura del hogar.

En Guayaquil, el 63% de esposas de micro-comerciantes no se ocupan fuera del hogar en actividades remuneradas; del 37% restante que sí lo hace, la mayoría (71%) ayuda al esposo en el mismo puesto de venta; las demás o tienen un negocio en la vivienda (13%) o trabajan como cuenta propia en otro lugar (8%) o, en proporción reducida, laboran como dependientes (8%). De la totalidad de hijos que aún viven con los micro-comerciantes el 30% colabora en el mismo negocio. A pesar de la relatividad de este dato, dado que no se conoce la estructura etárea de los hijos, se puede percibir que el micro-comercio es una actividad de gestión esencialmente familiar. Además, del análisis de las actividades de las esposas se desprende que se trata de "familias de informales", puesto que apenas un 8% mantenía alguna relación laboral dependiente, que aún podía ser empleo doméstico.

En lo que se refiere al número de hijos, en ambas ciudades se encontró una predominancia de aquellos que tenían entre 3 y 5 (39% en Quito, 45% en Guayaquil), aún si eran significativos los que mantenían familias numerosas, de 6 hijos y más (24% en Quito y 26% en Guayaquil). El resto, de con hasta 2 hijos representaba el 37% en la muestra de Quito y el 28% en Guayaquil.

Considerando la participación de esposos/as en el mismo negocio y la de los hijos la tasa de dependencia es de 1.8, relativamente más baja que la nacional que es de 3. Esta diferencia es consecuencia de la "estrategia" implementada por los informales para sobrevivir, pero no implica mejores condiciones de vida, sino una mayor participación del núcleo familiar en la conformación del fondo de consumo.

3. Características de funcionamiento de la actividad

3.1 Formas y condiciones de acceso al puesto de trabajo

Montar un pequeño negocio tiene diversos matices de aventura. Sin embargo, a medida que la actividad micro-comercial se va "legalizando" o se desarrolla en el espacio "tolerable" de lo informal se diversifican también las modalidades de acceso al puesto de trabajo.

En Guayaquil, el 22% de entrevistados había ocupado la vía pública y sostenido luchas, especialmente contra las autoridades municipales, para defender el lugar de ubicación de su negocio. En los otros casos, unos habían comprado el puesto de trabajo a otro comerciante (16%); otros lo habían obtenido a través de trámites o afiliaciones: la primera modalidad corresponde a aquellos que se ubican en puestos concedidos por el Municipio de la ciudad (23%), esencialmente en las instalaciones de los mercados. Dentro de la segunda consideramos a aquellos que se adhirieron a organizaciones de pequeños comerciantes, con reconocimiento legal, que luego les concedió el puesto de trabajo en la vía pública: estas circunstancias de acceso se dieron en el 37% de los entrevistados. El 2% restante lo alquilaba.

El hecho de que asociaciones de micro-comerciantes puedan conceder puestos de trabajo a nuevos afiliados obedece fundamentalmente a la consolidación de un poder de negociación entre dirigentes de organizaciones y autoridades municipales. La adquisición de ese poder pasa por distintas vías y el resultado es que las asociaciones, una vez constituidas, van ampliando su espacio físico de control. Así, especialmente en sitios

codiciados por la afluencia de clientela (como las Bahías de Guayaquil), es prácticamente imposible obtener un puesto fijo de trabajo sin afiliarse y pagar a la organización que lo controla. Los ambulantes que giran en torno a esos puestos deben entrar en tratativas sea con las organizaciones como con la Policía Municipal o, de lo contrario, son objeto de contínuas persecuciones.

La vía pública, en estos casos, no es tan pública sino que pasa a ser un espacio controlado, un espacio de poder, donde el sometimiento es la condición sine-qua-non para su utilización por parte de nuevos llegados.

En Quito se relevaron idénticas modalidades de acceso al puesto de trabajo. Más aún, en casos como el de los vendedores de confites en las puertas de los cines, la posibilidad de instalarse y captar la clientela de asistentes, es monopolio absoluto de los afiliados al "sindicato de carameleros", armándose verdaderos conflictos con vendedores improvisados que pretenden trabajar con los mismos clientes.

Debido a las formas predominantes de obtención del puesto, muchos micro-comerciantes mantienen la misma ubicación desde hace varios años. Así, en Guayaquil el 25% laboraba hace más de 10 años en el mismo espacio; 27% lo mantenía entre 6 y 10 años; 10% entre 4 y 5 años; 36% lo había conseguido entre 1 y 3 años atrás y apenas un 2% lo obtuvo en el último año.

Como es de suponer, el 92% de estos negocios son de propiedad unipersonal y el resto han sido constituidos como sociedades entre parientes o familiares. Además de esta forma de propiedad predominante, también prevalecen los micro-comercios con un solo ocupado, generalmente el propietario (58%); sin embargo, son también significativos aquellos casos en los que se generan dos empleos en el mismo puesto de trabajo (32%), mientras aquellos con tres y más son relativamente escasos, habiéndose encontrado solamente un 2% con cinco trabajadores.[2]

Una alta proporción de micro-comerciantes no había tenido una ocupación remunerada anterior a la actual. En Guayaquil, con una neta predominancia de ocupados de sexo masculino, las actividades inmediatamente anteriores se distribuían como sigue:

CUADRO N° 1

Actividad laboral anterior a la de microcomerciante, Guayaquil

	Obrero	Artesano	Empleado público o privado	Trabajador de la construcción	Agricultor	Servicios Personales	Transportista	Otros	Ninguna	Total
%	8	5	21	8	7	2	1	2	46	= 100

FUENTE: Encuesta a micro-comerciantes, ILDIS/Instituto de Investigaciones Económicas, U. de Guayaquil, Guayaquil 1984.

Los datos confirman que el pequeño comercio es un sector de entrada al mercado de trabajo. De hecho, para alrededor de la mitad de los entrevistados había constituido su primera ocupación. Pero además, y como reflejo más bien de una cierta idiosincracia, se relevó que de aquellos trabajadores que ya se encontraban ocupados, el, 40% abandonó su puesto de trabajo para "buscar mejores oportunidades" en el comercio, mientras un 14% afirmó que dejó su actividad anterior "no era rentable", razón por la que transitó hacia la venta callejera. Por otra parte, el 46% había sido despedido.

De lo anterior se puede concluir —evidentemente dependiendo del tipo de producto que se comercie y del requerimiento de capital e infraestructura— que el pequeño comercio puede ser visto o como una ocupación "de entrada" o inicial para un segmento de población o, por el contrario, como una actividad "para mejorar", ya que se atribuye a la "independencia" de acción la posibilidad de cambiar la propia condición económica.

En el caso de los despedidos había constituido el desemboco obligado, dada la imposibilidad de encontrar un sustituto a su anterior empleo asalariado. El desocupado desalentado transita hacia el auto empleo por la pérdida de confianza en la demanda de ocupación, antes que por una disponibilidad de fondos que le facilitan la instalación por cuenta propia dado que, entre los entrevistados que sufrieron despidos, solamente un 24% percibió una liquidación mientras el restante 76% no la tuvo.

En Quito donde, como se ha señalado, predominan las mujeres micro-comerciantes, se encontró que el 49% había sido ama de casa antes de la condición actual. En los demás casos, el 17% provenía de experiencia obrera; el 7% de la venta ambulante sin puesto fijo; el 5% del empleo doméstico; 14% no había tenido ocupación precedente y el 8% de otras actividades. Estos datos llevan a concluir que para la mitad de los casos el móvil de la instalación en el sector ha sido o la necesidad de complementar el ingreso familiar o la de hacer frente al papel de jefe de hogar.

3.2 Disponibilidad y evolución del capital invertido

En Guayaquil, actualizando a 1984 el capital inicial de estos negocios se obtuvo que el 53% de micro-comerciantes instaló su comercio con una inversión de hasta S/.5.000[3] y en el 25% de los casos siguientes el monto varió entre 5.000 y 10.000 sucres. De más de 100.000 sucres disponían solamente el 4% de ellos. La exigua cantidad invertida provino esencialmente de ahorros propios (61%); de préstamos a parientes o amigos (19%); de liquidaciones recibidas por despido (9%) y de crédito concedido por proveedores (8%). Unicamente el 1.5% había accedido a préstamos operados por bancos o cooperativas y el porcentaje restante a otra modalidad (1.5%). Se trata pues de negocios iniciados esencialmente sobre la base del esfuerzo personal y/o familiar.

La distribución del capital actual se presenta en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 2

Capital actualmente invertido por los micro-comerciantes, Guayaquil

MONTO	PORCENTAJE
Hasta 5.000	14
5.000 - 10.000	28
10.000 - 20.000	19
20.001 - 40.000	13
40.001 - 60.000	11
60.001 - 80.000	2
80.001 - 100.000	7
100.001 - 200.000	3
más de 200.000	3
TOTAL:	100

FUENTE: Igual a Cuadro N° 1

Aproximándose a estos mismos datos por sectores de ejercicio de la actividad se encuentra que las inversiones más bajas corresponden a los mercados urbanos, suburbanos y a las llamadas ferias libres, donde predominantemente se expenden artículos comestibles. En los tres casos alrededor del 60% de negociantes mantienen su puesto de trabajo con un capital menor a 10.000 sucres. Mientras en las llamadas Bahías, con comercios de bienes no perecibles, la mitad de entrevistados disponía de más de 40.000 sucres de inversión y entre estos, el 20% operaba con más de 100.000 sucres. En las vías públicas (vendedores en las aceras de las calles céntricas), el 40% funcionaba con un monto de entre 5.000 y 10.000 sucres.

Las exigencias de inversión de capital difieren según el tipo de bienes que se comercien y la velocidad de rotación de la misma. En los mercados y ferias en general no se acumulan stocks, en especial de frutas y legumbres, por lo que el abastecimiento tiene sobre todo carácter cotidiano. En cambio en las Bahías y vías públicas es normal mantener un stock de mercaderías y se requieren, en consecuencia, capitales relativamente más altos.

CUADRO N° 3

Frecuencia de abastecimiento de productos en los micro-comerciantes, Guayaquil (Porcentajes)

	Urbanos	Mercados Suburbanos	Ferias	Bahías	Vías Públicas	Total
Diariamente	60	74	77	24	46	51
Semanalmente	27	26	15	42	25	30
Mensualmente	10		8	30	25	17
Cada 2 o más meses	3			3	4	2
TOTAL						100

FUENTE: Igual a Cuadro N° 1.

El 70% de los entrevistados se encontraba endeudado al momento de la aplicación de la encuesta. La principal fuente de crédito eran los prestamistas (49% del total de endeudados acudía a ellos), siendo sus usuarios más importantes los vendedores de las vías públicas, es decir aquellos con menor infraestructura y mayor imposibilidad de proveer garantías. Los bancos y cooperativas de ahorro y crédito habían facilitado dinero al 14% de micro-comerciantes prestatarios, siendo los principales beneficiarios aquellos instalados en las Bahías (el 30% de ellos operaba con crédito formal). Otra fuente crediticia usual es la de los mismos proveedores y finalmente se recurre también a parientes o amigos.

Frente a la escasa oportunidad de crédito que brindan a estos trabajadores las instituciones financieras se debe señalar, como dato curioso, que son —al mismo tiempo— las mayores perceptoras de los ahorros generados por ellos. El 56% de los entrevistados obtenía excedentes netos y los depositaba esencialmente en los bancos privados (49%); en las cooperativas de ahorro y crédito (9%) y en el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (6%). Así, un porcentaje significativo de los ahorros de este sec-

tor es trasladado sistemáticamente al sistema financiero formal. Solo no mantenían esa relación o guardaban el dinero en su propia casa (32%) o recurrían a otros medios de custodia (4%).

En relación a las posibilidades de acumulación[4] de estos trabajadores, el 36% exhibía tasas negativas, relacionadas con el alto grado de endeudamiento. Los demás habían logrado diferentes niveles de acumulación, mostrando tasas históricas superiores al 40% en las Bahías y en la vía pública.

CUADRO N° 4

Tasa histórica de acumulación entre los micro-comerciantes, Guayaquil

TASA	PORCENTAJE
-13 a -1	36
0 a 5	25
6 a 10	14
11 a 20	11
21 a 40	6
41 a 60	3
61 a 99	2
100 y más	3
TOTAL	100

Fuente: Igual al Cuadro N° 1

Los vendedores de las ferias libres se encontraban en las peores condiciones de rentabilidad: de ellos 46% exhibía una tasa negativa de acumulación y el 39% tasas nulas o hasta del 5%. ¿Cuáles son las razones que empujan a mantener este tipo de negocios? Se pueden tentar varias explicaciones. Una, la imposibilidad de hallar alternativas más rentables. Otra, una vinculación de endeudamiento crónico con prestamistas y la incapacidad de evitar este engranaje. La tercera, el no permanecer desocupados.

En lo que a Quito se refiere no se dispone de los datos para realizar una presentación idéntica a la que se acaba de hacer para Guayaquil. Observaciones realizadas[5] permiten deducir que se trata de una situación semejante.

3.3 Modalidades de abastecimiento y ventas

La muestra de entrevistados, en el caso de Guayaquil, al haber sido escogida en relación al número de vendedores que comercializaba el mismo producto refleja —con bastante cercanía— la composición del pequeño comercio respecto a los bienes que distribuye.

CUADRO N° 5

Productos más importantes comercializados por los micro-comerciantes, Guayaquil

(Porcentajes)

PRODUCTOS	PORCENTAJE
Abarrotes	8.1
Legumbres	7.3
Carnes	8.1
Mariscos	8.9
Frutas	5.7
Comidas preparadas	6.5
Plantas	1.6
Ropa	13.0
Calzado	8.1
Bazar	6.5
Ferretería	3.2
Ropa folklórica	1.6
Electrodomésticos	2.4
Relojes	0.8
Cosméticos	2.4
Conservas	0.8
Locería y cristalería	1.6
Lotería	2.4
Periódicos	1.6
Cocos	1.6
Revistas y estampillas	2.4
Helados y granizados	1.6
Artículos usados	2.4
Carteras	0.8
TOTAL	100.

FUENTE: Igual al Cuadro N° 1

Los principales proveedores de los micro-comerciantes son los mayoristas y en menor escala los revendedores más pequeños. Este sector de trabajadores constituye pues el último eslabón en la cadena de intermediación comercial; pudiendo a su vez —en algunos casos— ser parte de la misma entregando productos a otros vendedores.

Entre la clientela de los micro-comerciantes, especialmente de los instalados en aquellos espacios "reconocidos" (como la Ipiales y las Bahías), prevalece el sentimiento que ellos comercian esencialmente productos extranjeros "de contrabando". Además, por esta misma razón, se les atribuye la capacidad de vender a menor precio. En realidad, los vendedores son más bien "clientes" de mayoristas o importadores, que quizás recurren al contrabando, y en escala mucho menor se abastecen por sí mismos en los países vecinos o en los puertos.

CUADRO Nº 6

Proveedor más importante de los micro-comerciantes, Guayaquil

PROVEEDOR	PORCENTAJE
Artesanos/micro-productores	4.9
Fábricas	5.7
Mayoristas	53.7
Revendedores pequeños	23.6
Importadores	6.5
Puerto o fronteras	1.6
Otros	4
TOTAL	100.

FUENTE: Igual al Cuadro Nº 1

Los productos nacionales son también adquiridos a través del mismo sistema de intermediación. Insignificante es la proporción de micro-comerciantes que se abastecen directamente en fábricas. Esto obedece también a la política de distribución de las empresas, quienes prefieren recurrir a mayoristas o intermediarios por dos razones:

a) la cantidad demandada por cada vendedor es pequeña y

b) por la incapacidad de estos comerciantes de proveer garantías en casos de ventas a créditos.

Es el mayorista quien entra en relación con el micro-comerciante, concediéndole crédito y creando —con mucha frecuencia— vínculos que son a la vez mecanismos de control que le aseguran el pago de la mercancía.

Dentro de esta red de distribución, el 23% de micro-comerciantes se abastecía a través de revendedores más pequeños, que a su vez adquieren los productos donde grandes mayoristas. Esta modalidad de abastecimiento era más común entre trabajadores de las ferias libres y de las vías públicas.

La compra a artesanos o micro-productores tampoco es muy significativa.

Como se deriva de los datos anteriores, solamente un 4.9% distribuye principalmente bienes producidos en el mismo sector informal.

El 28.5% de entrevistados realizaba sus compras al contado. Mientras la mayoría, el 42% lo hacía a crédito. El resto, combinando ambas formas. Los plazos para el pago de los créditos eran generalmente restringidos y usualmente hasta de un mes.

CUADRO Nº 7

Plazos para el pago de créditos a proveedores, Guayaquil (Porcentajes)

PLAZOS	PORCENTAJES
Hasta 1 semana	24.6
Hasta 15 días	34.8
Hasta 1 mes	30.4
Hasta 3 meses	8.7
Más de 3 meses	1.5
TOTAL	100.

FUENTE: Igual a Cuadro Nº 1

Algunas veces, los vendedores reciben mercadería a consignación diariamente y al final del día restituyen al proveedor sea la mercancía sea el dinero obtenido, guardándose para sí la ganancia.

Por el sistema usual de abastecimiento el producto llega al micro-comerciante "encarecido" por los porcentajes de ganancia retenidos por los intermediarios. De esta manera, no siempre se encuentra en capacidad de vender a precios menores que los del comercio establecido. Sin embargo, los mínimos costos fijos que afronta le permite competir y captar clientela, a pesar de su ubicación en la cadena de intermediación.

Por otra parte, una mayor "división" del producto es también parte de la estrategia para captar clientela. Son conocidas algunas modalidades de oferta al menudeo que resultan inaceptables para otros estratos de comerciantes, por ejemplo la venta de cigarrillos sueltos.

Los montos aproximados de ventas mensuales fluctuaban en 1984, entre 12.500 sucres y sobre 200.000, siendo el valor modal de alrededor de 50.000 sucres. En las Bahías de Guayaquil se relevaron las cantidades más altas de ventas, el 21% superaba los 200.000 sucres por mes; en las ferias libres —por el contrario— el 8% de vendedores apenas alcanzaba el promedio más bajo de ventas.

El porcentaje más usual de recargo al producto era del 25%. Sin embargo, el 11% de micro-comerciantes imponía tasas superiores al 40%.

CUADRO N° 8

Tasa de recargo a los productos, micro-comerciantes de Guayaquil

TASA	% DE VENDEDORES
Menos del 10%	0.8
Del 10% al 20%	37.4
Del 21% al 30%	43.1
Del 31% al 40%	7.3
Del 41% al 50%	7.3
Del 51% al 60%	4.1
TOTAL:	100

FUENTE: Igual a Cuadro N° 1

El incremento del 10% al 20% es más usual en los bienes alimenticios, mientras la ropa y el calzado se recargan comúnmente con tasas del 20% al 30%. En general, los vendedores de los mercados no obtienen incrementos mayores al 30%, debido sobre todo a un cierto tipo de controles que las autoridades locales ejercen sobre los precios de los alimentos. A modo de comparación se estableció que la tasa más común de recargo en negocios "formales" es del 40% y la de ganancia neta del 25% aún si se registraron también tasas mayores. Esto implica que la gran mayoría de micro-comerciantes funcionan con tasas menores al comercio formal, pero enfrentan también costos fijos menos significativos. Entre éstos se relevaron los de luz y agua y los de uso del espacio[6] a más de las remuneraciones.

CUADRO N° 9

Costos mensuales por servicios y uso del espacio, micro-comerciantes de Guayaquil

Valor	Luz y agua	Uso del espacio (porcentajes de vendedores)
Hasta 100 sucres	43	3
Entre 100 - 200 sucres	5	24
Entre 200 - 400	16	39
Entre 400 - 600	14	7
601 - 800	11	3
801 - 1.000	--	6
Más de 1.000 sucres	11	18
TOTAL	100	100

FUENTE: Igual a Cuadro N° 1

Las remuneraciones percibidas por los propietarios[7] fluctuaban en 1984 entre un promedio de 5.000 sucres y 20.000 sucres. Si se tiene presente que el mínimo vital fijado oficialmente para trabajadores de la industria en el mismo año alcanzaba a 6.600 sucres mensuales,[8] se deduce que éste constituia un referente de salario para los vendedores con más baja remuneración.

CUADRO Nº 10

Remuneraciones mensuales percibidas, micro-comerciantes de Guayaquil

VALORES	PORCENTAJES
De 4.000 a 6.000	4.9
6.001 a 8.000	25.42
8.001 a 10.000	24.4
10.001 a 12.000	11.4
12.001 a 14.000	11.4
14.001 a 16.000	12.2
16.001 a 18.000	4.9
18.001 a 20.000	4.0
Más de 20.000	1.6
TOTAL:	100

FUENTE: Igual al Cuadro Nº 1

Es usual que el micro-comerciante vaya retirando su "sueldo" cotidianamente y destinándolo al consumo. La cantidad utilizada a diario en 1984, variaba entre 100 sucres y 550 sucres, siendo S/250 la más usual (44%). Por el monto requerido para la sobrevivencia cotidiana se dedujo que la "ganancia neta" para aproximadamente el 30% de estos trabajadores correspondía a su remuneración.

Sin embargo, algunos micro-comerciantes admitieron haber logrado un "excedente" superior al valor de su sueldo y haberlo destinado esencialmente al pago de deudas y en menor escala al incremento de stocks. Alrededor de la mitad de los entrevistados destinaba los excedentes al pago de cuantiosos intereses a los usureros. No es inusual que los vendedores —sobre todo de mercados y ferias libres— contraten préstamos cotidianos para la compra de productos alimenticios y devuelvan, al final de la jornada de trabajo, el "capital" más los respectivos intereses, reteniéndose la diferencia. Tampoco es inusual que algunos vendedores con disponibilidad más alta de capital se conviertan a la vez en prestamistas.

3.4 Otros gajes del oficio

Alrededor del mundo de los micro-comerciantes funciona un sistema consolidado de multas y persecuciones. Varias son las razones y justificaciones expresadas por las autoridades locales para el mantenimiento del mismo. En el caso del Municipio (que multa al 31% de los trabajadores que las pagaban) se alega sobre todo ocupación indebida de la vía pública. Los vendedores encontrados en esta condición son llevados presos en vehículos denominados "carceleras", que a su vez llegan a su destino (la cárcel municipal) y a veces no. Ciertos "arreglos" pueden acordarse en la trayectoria. Las multas recogidas son consideradas "ingresos necesarios" para el presupuesto del Municipio.

Las Comisarías (que multan al 29% de aquellos que las pagaban) aducen expendio de bienes —esencialmente alimenticios— sin los debidos permisos e incrementos abusivos en los precios. La Intendencia de Policía (que ha multado y detenido aproximadamente al 24% de infractores) alega también "aumentos excesivos" en los precios de venta de bienes alimenticios, en especial en los mercados. Finalmente, un 16% de los vendedores habían sido penalizados a la vez por las Comisarías y por la Intendencia de Policía.

Las modalidades de control y punición tal como son implementadas han conducido a instaurar un sistema de corrupción con los encargados directos del apresamiento, dando además pie a ciertos abusos en cuanto al dinero demandado o al retiro de los productos comecializados. Desgraciadamente, a la par de este sistema no existen otras políticas destinadas a elevar el nivel de capacitación (aseo, presentación, etc) de los vendedores ni tampoco rigen —con la misma dimensión— controles de precios en eslabones anteriores de las cadenas de distribución.

Los vendedores ubicados en el espacio "tolerado" por las autoridades deben someterse también a un sistema de permisos, renovados anualmente y extendidos por distintas instancias de las administraciones locales. Más de cinco tipos de permisos y/o trámites se encontraban vigentes al momento de levantar las entrevistas. Sin embargo, los micro-comerciantes mantenían diversas percepciones de la "utilidad" de esos, como aparece en el cuadro siguiente.

CUADRO N° 11

Permiso más útil según el criterio del micro-comerciante, Guayaquil

Tipo de permiso y/o trámite	Porcentajes
1. Sanitario (Dirección de Higiene Municipal, Municipio)	26
2. Matrícula (Dirección de Mercados Municipales y Dirección de Vía Pública del Municipio	17
3. Funcionamiento (Municipio)	34
4. Registro en el Catastro Municipal (pago de impuestos sobre el capital en giro)	18
5. Otros	5
TOTAL	100

FUENTE: Igual al Cuadro N° 1

Para los trabajadores de calles y mercados se ha creado pues una red de trámites y papeleos destinada a "legalizar" su condición. Aún si las leyes laborales no hacen mención de este tipo de ocupados ellos son absorbidos por una estructura legal desde la perspectiva de las obligaciones.

4. Las organizaciones de microcomerciantes

4.1 Conformación

Alrededor del 70% de las organizaciones de micro-comerciantes de las ciudades de Quito y Guayaquil se conformaron a partir del año 1973 (66% y 72% respectivamente) lo que denota un crecimiento significativo del número de trabajadores involucrados en la actividad durante la última década (Gráfico N° 1). Sin embargo, algunas de estas agrupaciones datan de antes de los años 50, cuando se forman, por una parte, bajo la misma estructura de las sociedades de artesanos y con finalidades semejantes basadas en el principio del "socorro mutuo" (en Guayaquil: Sociedad de vivanderos de socorros mutuos del mercado sur, 1895; Asociación

de Comerciantes del mercado sur, 1923) y por otra, como "sindicatos" para la protección de los distribuidores de productos de pequeñas empresas artesanales o de periódicos (en Quito: Sindicato de Heladeros Quito, 1940; Sindicato de Carameleros Primero de Mayo, 1945; en Guayaquil: Sindicato de voceadores de periódicos, loterías y anexos, 1943), y que se forman por iniciativa de la naciente Central de Trabajadores del Ecuador (CTE), de tendencia marxista.[9]

Las organizaciones de vendedores toman el nombre de "asociaciones", "sociedades", "uniones", etc. por el carácter mismo que asumen su reivindicación y las acciones en beneficio de los asociados y agrupan sea a aquellos que comercian el mismo producto (por ejemplo: Asociación de Expendedores de Carne del Mercado Sur; Asociación de vendedores de frutas importadas) o, lo que es más común a los que se ubican en un perímetro cercano (la misma calle o el mismo mercado).

Los micro-comerciantes se organizan por distintos motivos, dependiendo esencialmente de la modalidad de consecución del puesto de trabajo. Sin embargo dos aspectos son primordiales: la defensa del espacio conquistado y la protección contra lo que denominan "competencia desleal".

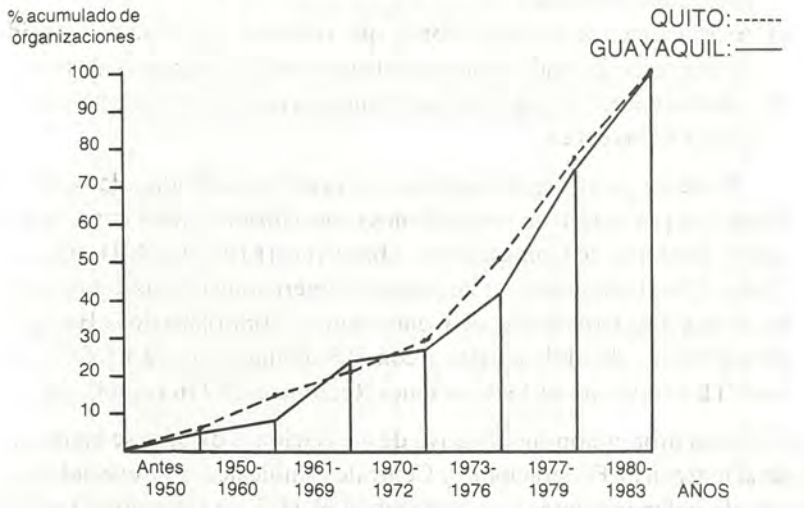
La defensa del espacio tiene dos matices; uno, en el caso de vías públicas ocupadas sin autorización y donde los vendedores son objeto de amedrentamientos y, a veces, de intentos más violentos de desalojo por parte de la policía Municipal; otro, una vez consolidado el uso de ciertos espacios, evitar la proliferación de otros vendedores ajenos a los integrantes originales de la organización. Esta última posibilidad habla de la conformación de un "poder" sobre determinadas áreas cuya ocupación —por nuevos llegados— es controlada por las distintas asociaciones.

La protección contra la "competencia desleal" significa esencialmente el acuerdo sobre los precios entre los asociados y, además, el colocar en condiciones de "ilegalidad" a aquellos vendedores ambulantes —en sentido estricto— que comerciando los mismos bienes recurren a descuentos más altos para captar clientela.

Así, un fenómeno curioso ha ocurrido con los comerciantes asentados en las calles: han pasado de ser objeto de persecución a lograr un "status" de legalidad con el que —en su afán de protegerse ante la multiplica-

GRAFICO Nº 1

Evolución en la conformación de organizaciones de micro-comerciantes



ción de vendedores— ejercen un poder sobre los nuevos llegados.

Logra conseguir un reconocimiento oficial cuando las autoridades municipales los persiguen recurriendo al Ministerio de Bienestar Social, donde la presentación de estatutos y de una acta constitutiva son elementos suficientes para alcanzar la condición de "organización" jurídicamente reconocida. Es pues la división de poderes públicos lo que facilita que trabajadores que, de una parte son considerados ilegales obtengan, de otra, un status de legalidad.

4.2 Tipos de organizaciones y sindicalización

Entre las organizaciones de micro-comerciantes se ha repetido el clásico esquema de afiliación de los sindicatos obreros: asociaciones de base, agrupaciones de segundo grado y centrales o confederaciones.

Las primeras, son de distintos tipos según la modalidad de consecución del puesto de trabajo, clasificándose en:

a) Asociaciones de vendedores de los mercados municipales, cuya in-

fraestructura ha sido proporcionada por el Municipio local

b) Asociaciones de "charoleros" y/o ambulantes especializados en la distribución de ciertos productos: helados, caramelos, cocos, hot-dogs, periódicos y loterías.
c) Asociaciones de feriantes libres, que recorren la ciudad en coincidencia con ferias barriales y ocupan plazas o calles destinadas al efecto
d) Asociaciones de ocupantes permanentes de ciertas vías públicas o espacios en las calles.

Parte de estas organizaciones se encuentra afiliada a las Centrales Sindicales por medio de federaciones especializadas, tales como la Federación Nacional de Comerciantes Minoristas (FENACOMI), filiar de la Cedoc-Clat; Federación de Pequeños Comerciantes Autónomos de Quito, de la CTE; Federación de Comerciantes Minoristas de la Bahía (FEDACOMIB), dividida en dos y con afiliaciones sea a la CEOSL como a la CTE a través de las Federaciones Regionales de Guayaquil, etc.

Una proporción significativa de asociaciones de base se ha mantenido al margen de Federaciones y Centrales Sindicales, conservando la calidad de independientes que alcanzaban el 35% en Guayaquil (en 1983) y el 50% en Quito (en 1982). (Ver gráfico N° 2).

En el gráfico N° 3 se reproduce la estructura de afiliación a las distintas centrales sindicales.

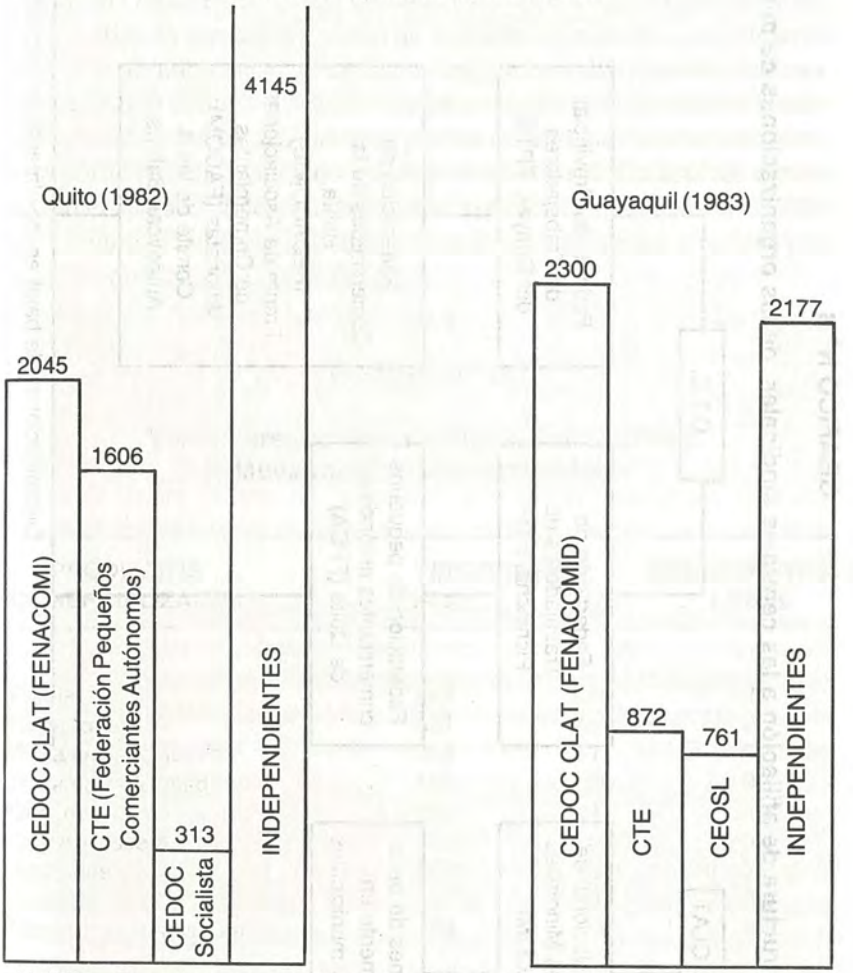
En 1984 se formó la Confederación de Comerciantes Minoristas del Ecuador, agrupando en una organización autónoma a las distintas afiliadas a las Centrales Sindicales.[10]

Esta Confederación nace como consecuencia de la discrepancia en los intereses prioritarios que defienden las Centrales Sindicales y los que son propios de este tipo de trabajadores, provocando conflictos que derivan en una escasa participación de estos afiliados en las manifestaciones masivas de los Sindicatos. En Guayaquil, solamente el 25% de entrevistados participaba con cierta regularidad en las movilizaciones convocadas por las Centrales, mientras la mayoría (75%) se abstenía sistemáticamente de hacerlo. Esta actitud responde al carácter gremial de estas asociaciones las cuales, además de la defensa del puesto de trabajo, se proponen también constuirse en paraguas de protección contra ciertas eventualidades personales de los afiliados. La casi totalidad mantiene un ser-

vicio de mortuoria, en caso de fallecimiento del asociado o de un miembro de su familia y también "cajas comunes" para aportaciones en otro tipo de acontecimientos de los socios.

GRAFICO Nº 2

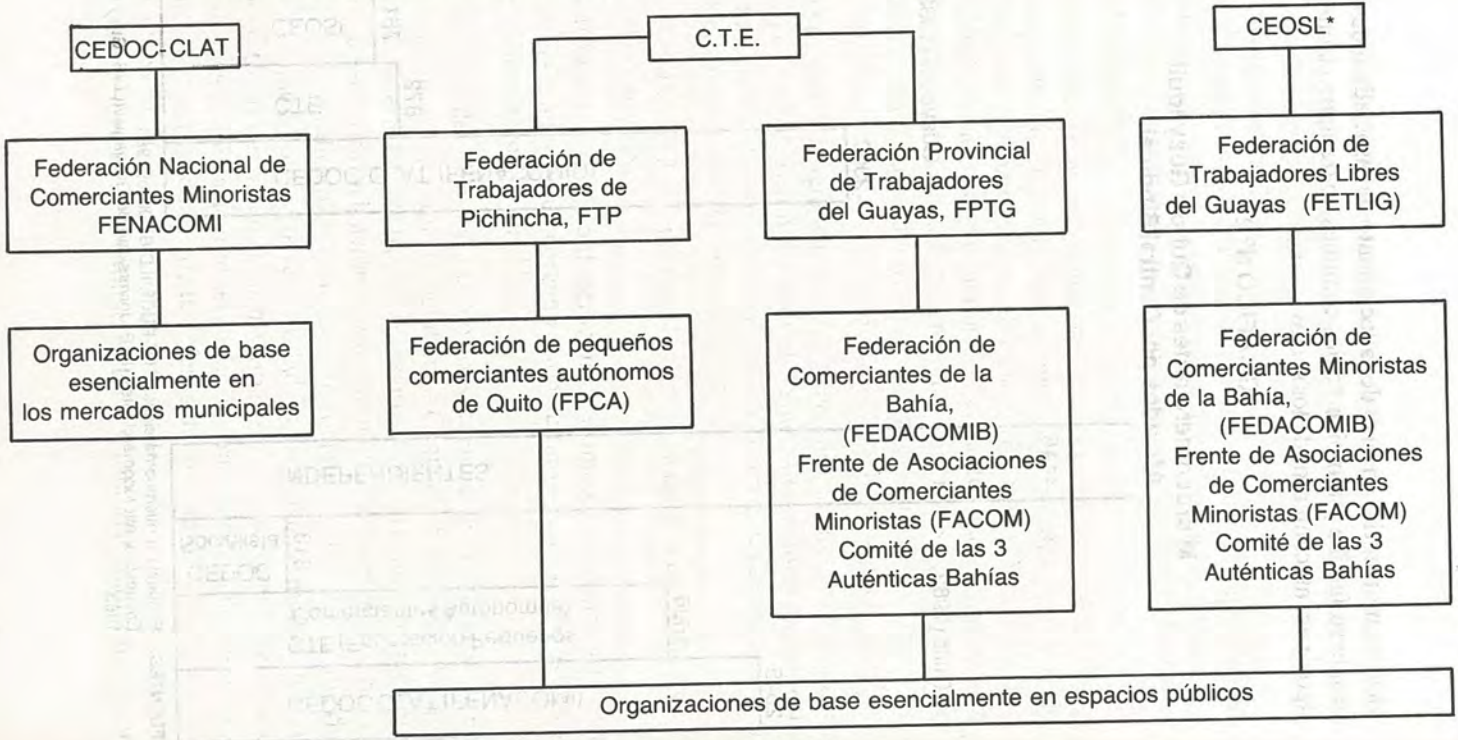
Microcomerciantes de Quito y Guayaquil: Afiliados por Central Sindical



FUENTES: Encuesta a microcomerciantes, IIE-PUCE/ILDIS, Quito, 1983
Encuesta a microcomerciantes, IIEP-Universidad de Guayaquil/ILDIS, Guayaquil Dic. 1983

GRAFICO Nº 3

Estructura de afiliación a las centrales sindicales de las organizaciones de microcomerciantes



* En Quito, la CEOSL no cuenta con organizaciones de comerciantes

5. Conclusiones y Recomendaciones de Políticas hacia el Sector

5.1 Conclusiones

a) Aunque generalmente se piensa al micro-comercio como una actividad con bajas barreras a la entrada, es necesario diferenciar entre los puestos fijos de mercados y plazas de aquellos ambulantes. Los primeros si bien en términos de capital tienen exigencias relativamente dispares (dependiendo del tipo de productos comercializados), presentan barreras institucionales creadas no solo por las autoridades locales sino también por los mismos vendedores. Ambulante en sentido estricto es una actividad más accesible a recién llegados o recién iniciados aún si los riesgos se multiplican dada la política de multas y decomisos ejercidas por la policía municipal y la Intendencia.

CUADRO N° 12

Vendedores con puestos fijos, Quito 1976/82
—Muestra de algunos productos—

PRODUCTOS COMERCIALIZADOS	VENDEDORES 1982	1976	% INCREMENTO ANUAL
Frutas	572	279	12.7
Hortalizas	501	432	2,5
Ropa/calzado nuevo	419	311	5,1
Ropa/calzado usado	163	96	9,2
Comidas	326	247	4,7
Carne y vísceras	308	336	5,3
Abarrotes	232	153	7,2
Aves	57	39	6,5
Hierro y repuestos usados	58	46	3,9

FUENTE: Municipio de Quito, Dirección de Mercados Municipales

A pesar del sistema de impedimentos y restricciones numerosos trabajadores se van sumando a esta actividad y no solo como ambulantes sino también conquistando y obligando a crear nuevos "puestos fijos", como se deriva de los datos proporcionados por la Dirección de Mercados del Municipio de Quito.

La tasa anual de crecimiento de vendedores con puesto fijo en Quito fue de 4% anual, mientras el conjunto de micro-comerciantes (incluyendo ambulantes y feriantes) aumentó del 19.3% anual.[11]

Este ritmo de incorporación de nuevos trabajadores se explica por la baja inversión de capital que requiere en algunos rubros y la escasa preparación previa a la iniciación de la actividad. De hecho, la inversión necesaria a un puesto de trabajo fluctuaba entre US $ 30 y US $ 1.500 en 1983, siendo el valor modal de aproximadamente US $ 85. El 85% de puestos de trabajo se habían creado con inversiones inferiores a US $ 550.

b) También es usual al micro-comercio como un segmento "elástico" del mercado de trabajo; sin embargo, la capacidad de incorporación de nueva fuerza de trabajo a ése encuentra su límite en los niveles de demanda y como ésta proviene fundamentalmente de la masa salarial, las políticas inflacionarias y recesivas afectarán tanto a la posibilidad de creación de nuevos puestos en el sector como a los ingresos de los ya ocupados. Así, en épocas críticas esta "solución" de empleo puede tornarse cada vez menos interesante y, en consecuencia, aumentar la tasa de desocupación abierta.

c) En países como el nuestro donde el acceso al ingreso de los distintos estratos sociales es enormemente diferenciado, el micro-comercio juega un papel fundamental no solo respecto a la distribución de las mercancías sino también en relación al costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

El sistema de comercialización se perfecciona a través de una fina red que cubre el espacio nacional. La atomización de la distribución conduce a la búsqueda de clientelas particulares y, por tanto, de espacios para la venta, asegurando que las mercancías lleguen a todos los estratos de consumidores.

Por otra parte, siendo la población excedente quien realiza esta actividad los precios al consumidor se recargan de porcentajes inferiores a

los establecidos por el gran capital lo que repercute en el precio final de los bienes, a pesar de la vinculación de estos trabajadores a las cadenas de intermediación.

La ubicación del micro-comerciante en el sistema de distribución lo obliga a implementar estrategias de venta cuyos elementos, además del que se mencionó respecto a la tasa de recargo al producto, son la utilización predominante de fuerza de trabajo familiar no remunerada y la prolongación de la jornada de trabajo. Según datos revelados en Guayaquil solamente el 8% de vendedores laboraba hasta 8 horas por día o 40 semanales y el resto las superaba, siendo el promedio más común de 10 a 12 horas diarias.

d) A pesar de que en la mayoría de casos el micro-comercio es un empleo autocreado frente a la imposibilidad de encontrar alternativas, se ha dado un proceso de creación de exigencias "legales" para poder ejercerlo, exigencias que muchas veces no tienen relación con la dimensión misma de la actividad. Los trámites y permisos se multiplican, imposibilitando —por una parte— el poder cumplirlos y —por otra— dando pie al surgimiento de una cadena de abusos que van desde el cobro de multas ilegales hasta el retiro de los productos. Este sistema no solo va en desmedro del escaso ingreso que obtienen algunos de estos vendedores sino que también puede conducir a la pérdida total de su capital en giro.

5.2 Algunas sugerencias de políticas hacia el sector

Aunque no se dispone de datos globales sobre la dimensión de este segmento de trabajadores ni tampoco sobre su crecimiento periódico, es evidente que se trata del estrato más importante del sector informal. Constituye pues la "auto-solución" de empleo más accesible a desocupados de todas las edades y no solo esto, sino que también, como se constata en cifras del estudio de Guayaquil, constituye la puerta de entrada al mercado de trabajo de una proporción significativa de la población urbana.

En condiciones menos críticas del mercado de trabajo, el micro-comercio es un espacio interesante de actividad para mujeres, dada una cierta flexibilidad de horario y la posibilidad de llevar consigo a los hijos

más pequeños, como sucedía en Quito hasta inicios de la década de los 80.

Así, implementar medidas de apoyo al sector se hace evidente por la necesidad de mantenimiento de estos puestos de trabajo auto-creados, pero en mejores condiciones de rentabilidad y por tanto de ingreso.

En términos generales el problema más sentido por los micro-comerciantes es la imposibilidad de acceso a crédito ágil, consecuencia directa de su incapacidad de prestar garantías reales. En estas condiciones recurrir a prestamistas usureros es una práctica extendida que va en desmedro del ingreso y de las perspectivas de capitalización del vendedor.

Los micro-comerciantes entrevistados reconocieron que la falta de capital para trabajar (capital de giro) les impide mejorar el funcionamiento de su actividad y, en menor escala, la dificultad para encontrar una mejor ubicación espacial y la ausencia de conocimientos mayores sobre comercialización y gestión de su negocio.

CUADRO Nº 12

Condiciones necesarias para el mejoramiento del negocio, Guayaquil (en porcentajes)

TIPO DE NECESIDAD	PORCENTAJE
1. Mayores conocimientos en comercio y administración	10
2. Capital para trabajar	46
3. Mejor ubicación	15
4. Aumento clientela	3
5. 2 y 3	9
6. 1 y 2	3
7. 2 y 4	6
8. Otros	8

FUENTE: Igual a Cuadro Nº 1

Evidentemente el sistema financiero formal no va a correr con la implementación de líneas de crédito pequeñas y sin garantías reales. De allí la necesidad de concebir la creación de "intermediarios" o fundaciones que asuman la relación directa y vayan creando las condiciones para una futura relación de estos trabajadores con las fuentes de crédito comercial.

Los "intermediarios" podrían ir creando metodologías de aproximación más real al sector, ajustando perfiles de micro-comerciantes que permitan evaluar el funcionamiento del negocio y las repercusiones del crédito.

Los mismos "intermediarios" podrían a la vez mantener la gestión de líneas de crédito y de fondos de avales o de garantía para aquellos micro-comerciantes en mejores condiciones de rentabilidad y que —por tanto— estarían en mayor capacidad de recurrir a los bancos comerciales.

Por otra parte, a la par de facilitaciones crediticias se deberían instrumentar sistemas de capacitación contables y de gestión. En Guayaquil tan solo el 4% de entrevistados mantenía algún registro contable mientras el resto no lo llevaba.

Los intermediarios o fundaciones deberían contar con representantes de micro-comerciantes de los distintos estratos.

Un problema a dilucidar es el del pago de intereses por los préstamos. Para decidir si deberían ser intereses reales o subsidiados sería indispensable medir los efectos de la concesión del crédito en el contexto de la unidad comercial, de allí la necesidad que se señalaba de ajustar perfiles de micro-negociantes. El crédito debe ser visto dentro de los costos globales de la unidad y en función de facilitar la capitalización de la misma. Por tanto podría mantenerse una política crediticia flexible y paulatina.

El crédito —obviamente— no puede pensarse como la solución panaceica para todos los micro-comerciantes. A lo largo de este trabajo se ha hecho referencia a un espacio "tolerable" de informalidad que puede subsistir por el grado de demanda existente y por la presión misma de las empresas formales, interesadas en distribuir parte de su producción a través de este canal. Pero, su límite está dado por estos mismos factores. Por tanto, inyecciones de crédito provocarán mejoras en las condiciones actuales de los micro-comerciantes, pero dadas las limitaciones estructu-

rales impuestas al sector es indispensable que medidas de apoyo micro sean acompañadas de otras de carácter macro.

Antes de pasar a discutir posibles políticas globales concomitantes a las señaladas, es necesario abrir un paréntesis para afrontar la problemática de los requerimientos "legales" para el ejercicio de la actividad micro-comercial. Como se reveló en los estudios realizados en las dos ciudades, alrededor del comercio de las calles (con puesto fijo o ambulatorio) y de las plazas se ha tejido una fina red de "controles" y exigencias que no solo dificultan su ejercicio, sino que también la han convertido en actividad que puede ser considerada ilegal y —consecuentemente— objeto de amedrentamiento y penalización.

Recorriendo los lugares copados por vendedores se es fácilmente testigo de escenas de persecución en las que los comerciantes recogen apresuradamente sus cosas y se echan a correr por las calles, con la policía municipal que los sigue de cerca... en estas redadas caen aquellos más lentos, más distraídos o que poseen una infraestructura que les impide escapar. En otros casos, el problema se soluciona con coimas o entrega de productos. Esta situación conduce a una inseguridad en el ejercicio de este trabajo que puede terminar en la pérdida total del poco capital disponible, además de multas y días de prisión.

Las restricciones legales se comprenden mejor en el caso de los bienes alimenticios, como medida preventiva de control, pero desgraciadamente y por la modalidad misma de surgimiento de la actividad, no existen mecanismos de capacitación que conduzcan a un mejoramiento en las condiciones de preparación y/o preparación y/o presentación de esos productos. Así, las autoridades locales han optado por una política que aparentemente tiende a coartar el incremento de ventas callejeras, pero que no tiene asidero en la real situación del mercado de trabajo y en las necesidades de sobrevivencia de la población. Por tanto, sería deseable una simplificación y unificación de los requerimientos legales-sanitarios; cambios en las prácticas de los encargados directos de control y la utilización —por lo menos de una parte— de los fondos cobrados por concepto de multas en jornadas/talleres de capacitación.

En relación a los bienes alimenticios —sobre todo comidas listas— es indispensable anotar que una proporción importante de trabajadores

y transeúntes consumen parte de su alimentación en pequeños puestos callejeros o de mercados; esto permite concluir que si se mejoraran las condiciones de preparación —no solo en cuanto a aseo sino también a valores calóricos/protéicos— se elevarían indirectamente las condiciones de nutrición de una parte de la población.

En cuanto a su carácter las medidas de apoyo a este grupo de trabajadores deben ir acompañadas de otras que impidan —de un lado— el crecimiento del número de vendedores más allá de lo tolerable y —de otro— que favorezcan el desarrollo de un mercado interno de producción y consumo.

En relación al primer aspecto, en la introducción de este trabajo se hizo alusión a la incapacidad del sector informal de absorber fuerza de trabajo sin límite, dado el techo existente en la demanda dirigida a ese sector. Por tanto, dentro de la planificación nacional es indispensable considerar el mantenimiento y la creación de puestos de trabajo en el sector moderno productor y en el aparato estatal. Políticas tendientes a incrementar el uso total de la capacidad instalada deberían ser acompañadas de otras dirigidas a ampliar el margen de consumo nacional y los rubros de exportación.

Para lograr efectos en estos campos debería impedirse la instalación de grandes empresas en aquellas líneas de producción donde prevalecen los pequeños y micro-productores. Además, el impedimento de importación de rubros que pueden ser cubiertos con producción interna es una medida que no solo ahorraría divisas el país sino que, sobre todo, favorecería el mantenimiento y la creación de empleo.

Una adecuada política de investigación tecnológica, tendiente a favorecer la creación de unidades productivas con inversiones medianas de capital (inferiores a las actuales del sector moderno, donde en el más bajo de los casos un puesto de trabajo requiere por sobre los 7.000 dólares por hombre), debería acompañar a las medidas antes señaladas.

NOTAS

1. López Castaño Hugo, El comercio callejero: ¿Marginalidad o sistema minorista indispensable? en: La actualidad del sector informal urbano en Colombia. Memorias del Taller sobre trabajos de investigación. Cali, septiembre de 1983. Ed. Centro Internacional de investigaciones para el Desarrollo (CIID) y Departamento de Ciencias Políticas, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia 1984, pg. 145.
2. De la muestra seleccionada se excluyeron aquellos micro-comerciantes que mantenían ocupados asalariados. Así, los puestos de trabajo adicionales al del propietario corresponden a familiares no remunerados, modalidad más común de ocupación en el sector.
3. Un dólar US $ equivalía a $ 90 al momento de realizar la encuesta, junio 1984.
4. La tasa histórica de acumulación se calculó así:

$$T_a = \frac{P_t}{P_o t} - 1 \text{ donde:}$$

   P_t = Patrimonio actual;
   $P_o t$ = Patrimonio inicial inflacionado
   t = Años de actividad de la empresa
5. Ver: Farrel Gilda, Los trabajadores autónomos de Quito, Ed. ILDIS/IIE-PUCE, Quito, 1983.
6. Son valores abonados al Municipio local y solo en 2% de los casos de trata de verdaderos cánones de arriendo, pagados a otros vendedores.
7. Como se indicó en la nota N° 2, se excluyeron de la muestra los vendedores que mantenían fuerza de trabajo asalariada. Por esta razón se relevó solamente la remuneración del propietario puesto que, en los casos que los puestos eran atendidos por dos o más trabajadores (58% eran unipersonales; 32% con dos trabajadores; 6,5% con tres trabajadores; 3.5% con cuatro y más), se trataba de ayuda familiar.
8. El salario mínimo vital para la industria incluye, además de la remuneración nominal mensual, tres sueldos adicionales y dos bonificaciones complementarias (por costo de vida y por transporte).
9. La C.T.E. se forma oficialmente en 1944 agrupando a las organizaciones que se habían ido conformando bajo el liderazgo de los partidos socialista y comunista. Algunas de esas organizaciones continúan aún afiliadas a la CTE aunque hayan cambiado su carácter, como el Sindicato de Carameleros Primero de Mayo que actualmente mantiene un sistema de compras al por mayor para distribuirlo a sus socios a menor precio, eliminando la dependencia directa del afiliado a las empresas de fabricación de dulces.
10. La idea de la confederación fue surgiendo durante el trabajo de investigación llevado a cabo por ILDIS-Universidad Católica de Quito y Universidad Esta-

tal de Guayaquil; en el transcurso de ésa se promovieron distintos encuentros de micro-comerciantes que fueron tomando una dinámica propia hasta que independientemente del propósito inicial de las reuniones se llegó a la conformación de la confederación, aglutinando a las organizaciones de Quito y Guayaquil.

11. Según datos del Municipio de Quito en 1976 se censaron 10.246 vendedores, de los cuales 30% tenía puesto fijo; 13% era ambulante con permiso de Sanidad y el 57% ambulante ilegal. Mientras en 1982 el número de vendedores llegaba a 29.575, de los cuales 14% ocupaba un puesto fijo.

2.
"La medición de empleo en Lima."
Daniel Carbonetto

2.

"La medición de empleo en Lima."

Daniel Carbonetto

1. La medición del Sector Informal Urbano

Si bien existe cierto nivel de consenso en la definición conceptual del SIU, la operacional cuenta todavía con algunas dificultades debido, principalmente, a la imposibilidad de determinar, con un nivel estadísticamente aceptable, el universo, dado que no existe un registro de unidades productivas informales como se podría obtener de las empresas formalmente registradas.

1.1 La Encuesta de Hogares como vía hacia la Encuesta de Establecimientos Informales

Ante la necesidad de contar con una información consistente acerca del Sector Informal Urbano, la Dirección General del Empleo del Ministerio de Trabajo llevó a cabo la primera encuesta mixta (hogar-establecimiento informal) del país.[1] Este método desarrollado por PREALC en los últimos años consiste en identificar a través de los hogares a los establecimientos presumiblemente informales. El procedimiento para construir la categoría "Sector Informal Urbano" consistió en escoger las ramas de actividad y las ocupaciones en las que se presume la existencia de ocupados informales tales como servicios, comercio, manufactura y controlar ambas condiciones con el tamaño de la empresa. El límite permitido a las unidades informales fue de 4 trabajadores para todas las ramas de actividad, excepto la industria en la que se extendió hasta 9 (Esta última decisión se basó en el análisis de las distribuciones de tamaño de empresa por actividad).

En síntesis, a través de la combinación de tres variables —ocupación, actividad y tamaño de la unidad— se construyó una categoría estadística que aproxima considerablemente su contenido al del concepto de informal como "trabajador excluido del Sector Formal que autogenera puestos".

En el Cuadro N° 1 se presentan los resultados de la encuesta que permiten segmentar al total de ocupados de Lima Metropolitana en Sector No Estructurado (SIU), Sector Estructurado (Sector Moderno) y Trabajadores del Hogar.

CUADRO N° 1

PEA ocupada en Lima por tipo de sector según rama de actividad y nivel de empleo (cifras relativas)

Rama de actividad Nivel de empleo Categoría Ocupacional	Total	Tipo de Sector			Cifras Expansionadas	N° de Casos
		Sector No Estructurado	Sector Estructurado	Trabaj. del hogar		
Total	100	32.8	60.7	6.5	1'338.638	3028
Agricultura	100	--	100.0	--	15,682	35
Minería	100	--	100.0	--	12,432	28
Ind. bs. consumo	100	37.9	62.1	--	209,521	474
Ind. bs. de capital e intermedios	100	11.0	89.0	--	117,290	263
Construcción	100	43.7	56.3	--	70,748	158
Comercio al por mayor y menor	100	69.4	30.6	--	292,893	665
Servicios no personales	100	9.8	90.1	0.1	411,056	926
Servicios personales	100	60.3	39.3	0.4	116.087	262
Hogares	100	4.2	2.8	93.0	92,929	217

FUENTE: Ministerio de Trabajo, Dirección General de Empleo —DEEM. Encuesta de Niveles de Empleo en Lima Metropolitana, junio de 1981.

En el mismo cuadro se distinguen esas categorías por Rama de Actividad, Nivel de Empleo y Categoría Ocupacional. Así definido, el SIU representa el 32.8% del total de ocupados; el Sector Formal el 60.7% y los trabajadores del hogar el 6.5%. Si se asume que para la fecha de la encuesta el Desempleo Abierto en Lima Metropolitana era del orden del 6.5%, la constitución del excedente de fuerza laboral respecto de la demanda de empleo moderno resulta:

PEA		100.0
Empleo Moderno		56.8
Domésticos		6.0
Excedente de fuerza laboral		37.2
Informales	30.7	
Desempleo abierto	6.5	

Las cifras anteriores son suficientes para destacar la importancia del Sector Informal tanto en lo que se refiere al mero hecho cuantitativo —su capacidad muy alta de absorción de fuerza de trabajo excedente— cuanto al especial significado que adquiere este fenómeno cuando en períodos recesivos es engrosado por contingentes de informales coyunturales. Obsérvese que toda política o acción orientada al mejoramiento del empleo, de las condiciones de trabajo y del bienestar de los trabajadores que se circunscriba al sector moderno habría excluido en 1982 al 43.2% de la PEA y en la actualidad muy probablemente a la mitad de ésta.

1.2 El Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana:

1.2.1 Estructura y composición del SIU.

La composición sectorial de las actividades económicas informales mantiene estrecha relación con el tipo de demanda por lo producido y con la capacidad productiva y organizacional de este tipo de empresa.

La estructura de las unidades productivas informales refleja un fuerte fenómeno de terciarización laboral. En efecto, más del 60% de las actividades se concentran en las actividades de comercio y servicios. El sesgo es consistente con la génesis del sector. Es claro que el no ocupado que debe autogenerar su puesto encuentra barreras de entrada menos importantes en tales actividades que en las de carácter industrial. En la mayoría de éstas se requiere un cierto capital fijo y aún en el caso de las artesanías es indispensable contar con un cierto adiestramiento previo. De allí que el comercio ambulatorio y los servicios sean los rubros en que se manifiesta más claramente el carácter de empleo inventado y el tipo coyuntural de la ocupación.

En 1982 la estructura productiva del SIU fue la siguiente:

CUADRO Nº 2

Sector No Estructurado por rama de actividad según sexo, grupo ocupacional y tiempo trabajado en la empresa (cifras relativas)

Sexo, Grupos ocupac., tiempo trabajado en la Empresa	RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA										
	Total	Agríc.	Miner.	Ind. Bs. consumo	Ind. Bs. capital e Interm.	Construc.	Comercio P/mayor y menor	Serv. No Personales	Servicios Personales	Hogares	Cifras Expansionadas
Total	**100.0**	--	--	**17.8**	**2.9**	**7.0**	**46.3**	**9.2**	**15.8**	**1.0**	**439.420**
Sexo											
Masculino	100.0	--	--	18.0	4.4	10.8	35.6	13.4	17.5	0.3	286.044
Femenino	100.0	--	--	17.4	0.3	--	66.0	1.4	12.6	2.3	153.376
Grupos ocupacionales											
Profes. y técnicos	100.0	--	--	10.3	--	--	10.3	30.4	49.0	--	4.341
Gerentes y administr.	100.0	--	--	43.7	--	10.0	32.8	--	13.5	--	13.416
Empleados de oficina	100.0	--	--	26.9	4.6	4.6	18.7	22.8	22.4	--	9.620
Vendedores	100.0	--	--	0.9	--	--	96.1	0.4	2.6	--	198.207
Mineros y canteros	100.0	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Artesanos y Operar.	100.0	--	--	47.3	8.6	18.0	1.2	--	24.9	--	140.086
Agríc. y ganaderos	100.0	--	--	--	--	--	--	24.6	75.4	--	1.806
Obreros jornaleros	100.0	--	--	6.2	3.0	24.7	15.6	34.7	15.8	--	14.097
Conductores	100.0	--	--	--	--	1.5	2.8	92.7	1.5	1.5	31.114
Trab. de servicio	100.0	--	--	3.6	--	--	5.0	6.7	72.1	14.6	26.733
Trab. del hogar	100.0	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Tiempo trabajado en la empresa											
Menos de 1 año	100.0	--	--	18.7	5.9	6.5	39.0	13.1	15.5	1.3	67.322
01 - 02 años	100.0	--	--	16.4	3.6	3.6	50.4	4.7	20.1	1.2	37.308
02 - 03 años	100.0	--	--	27.6	3.7	3.7	43.8	7.5	13.7	--	47.687
03 - 05 años	100.0	--	--	17.1	2.1	5.8	53.6	6.9	14.0	0.5	85.228
06 - 10 años	100.0	--	--	12.1	2.5	5.9	52.8	9.8	15.0	1.9	91.712
Más de 10 años	100.0	--	--	10.6	1.6	11.9	39.2	10.3	17.6	0.8	110.163

FUENTE: Ministerio de Trabajo, Dirección General del Empleo, DEEM, Encuesta de Niveles de Empleo en Lima Metropolitana.

CUADRO N° 3

Lima Metropolitana
Estructura de las unidades productivas del Sector Informal Urbano según ramas de actividad

RAMAS	%
Producción de alimentos, bebidas	1.0
Industria textil, cueros, calzados	8.0
Ind. muebles	4.0
Imprenta	1.0
Otras industrias	5.0
Ind. de la construcción	6.0
TOTAL INDUSTRIA	25.0
COMERCIO	52.0
TRANSPORTE	12.0
Servicio de reparación (calzado, mecánicos, joyas)	7.0
Servicios personales	4.0
TOTAL SERVICIOS	11.0
TOTAL	100.0
N° de casos	4,293

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo, Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana, 1982

1.2.2 Tamaño y antigüedad de las empresas informales

La distribución de los establecimientos informales por tamaño, medido por el número de trabajadores por unidad productiva, nos indica que los trabajadores independientes constituyen el caso típico de las unidades productivas informales (Cuadro N° 4)

CUADRO N° 4

Lima Metropolitana
Tamaño de las unidades productivas del Sector Informal por ramas de actividad económica

Tamaño	Total	Ramas de Actividad			
		Producción	Comercio	Transporte	Servicio
1 persona	71.0	65.0	71.0	85.0	64.0
2 - 3 personas	25.0	26.0	26.0	14.0	33.0
4 - 5 personas	3.0	6.0	3.0	1.0	3.0
6 y más personas	1.0	3.0	--	--	--
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana 1982.

El mayor número de empresas con un solo trabajador se encuentra en el ramo de transportes en el que representan el 85% del total de los establecimientos. Además, el 99% de las unidades informales de este rubro tienen menos de tres personas.

En la rama de comercio las unidades unipersonales son el 71% del total y el 77% de las empresas tienen menos de tres personas. En industria y servicios el tamaño tiende a ser algo superior. Para ambas ramas los establecimientos de una persona representan menos del 65% del total.

De tales cifras se puede concluir que, en general, existe una fuerte mayoría de "independientes" y que las microempresas con más de tres trabajadores tienen un escaso desarrollo salvo en la rama manufacturera.

Los datos del Cuadro N° 5 nos indican la antigüedad de las empresas. Como se puede observar, cerca del 50% de ellas tiene menos de cinco años de vida promedio, lo que nos estaría indicando —dado que es a partir de 1975 que los efectos de la crisis afectan directamente las posibilidades de empleo en el sector moderno— la función del SIU como variable de ajuste a la desocupación abierta. No es casualidad que sean empresas del sector comercio las que presentan una mayor juventud respecto a las otras actividades. Lo que al parecer es un fenómeno común en este tipo

de empresas es el cambio de giro de acuerdo a las posibilidades de desarrollo y a la demanda por lo producido por las empresas. Los procesos de trabajo que caracterizan al SIU —uso de tecnología simple y bajo nivel de capital con el que operarían más factible la posibilidad de cambios de giro.

CUADRO N° 5

Tiempo de funcionamiento de las unidades productivas del Sector Informal por ramas de actividad económica

Tamaño	Total	Ramas de Actividad			
		Producción	Comercio	Transporte	Servicios
Menos de 1 año	5.0	7.0	4.0	2.0	5.0
1 - 2 años	10.0	7.0	11.0	12.0	4.0
2 - 5 años	34.0	28.0	39.0	29.0	31.0
5 - 12 años	23.0	19.0	26.0	28.0	23.0
+ de 12 años	28.0	39.0	20.0	29.0	37.0
TOTAL:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
N° de casos:	4,203	980	2,261	496	466

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana 1982.

1.2.3 Medios de producción y composición técnica del capital en el SIU

Como se señaló anteriormente, la constitución de las pequeñas unidades productivas informales está condicionada, principalmente, por la necesidad de generar ingresos para la satisfacción de las necesidades de consumo, antes que lograr altas tasas de rentabilidad o acumulación. Como resultado de una iniciativa prácticamente individual y en el contexto de un mercado de crédito casi inaccesible para la pequeña empresa, el capital propio, producto del ahorro familiar, se convierte en el elemento más significativo para el inicio de las actividades informales (Cuadro N° 6).

CUADRO Nº 6

Lima Metropolitana
Distribución de las unidades productivas del Sector Informal según fuente de financiamiento y actividad económica

Fuente de Financiamiento	Total	Actividad Económica Industria	Comercio	Transporte	Servicios
Capital propio	80.5	36.6	79.0	78.2	79.4
Bancos y financieras	1.8	1.0	1.6	3.2	2.4
Crédito informal	16.4	11.2	18.3	15.4	18.2
No necesitó capital	1.3	1.2	1.1	3.2	0
TOTAL:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nº de casos:	3,761	775	2,195	406	385

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo. Encuesta de Estratos No Organizados, mayo de 1982

Este primer factor, el capital inicial, constituye un elemento limitante en las posibilidades de crecimiento de estas unidades productivas. Unido a éste, la posibilidad de conseguir recursos financieros durante el proceso de funcionamiento de las empresas, que también son limitados, constituyen las principales dificultades del sector. Sin embargo, algunos de estos negocios logra tener éxito, crecer y diversificar sus operaciones debido probablemente a la combinación de una serie de factores que van desde el aprovechamiento de la capacidad empresarial y administrativa del patrón o dueño (basada en la mayoría de los casos en la intuición personal), del ingenio para el uso de tecnologías, de las líneas de actividad, hasta la forma de distribución del excedente entre consumo y ahorro.

Si bien el autofinanciamiento es la modalidad más importante para el inicio de las actividades informales, el crédito informal es usado por un volumen considerable de empresas (16%). Se entiende por crédito informal el otorgado por parientes, amigos, usureros y prestamistas en el mercado informal de capitales. El acceso al crédito bancario es poco sig-

nificativo (2%), el carácter clandestino de estas empresas, así como el bajo capital con el que operan les impide reunir los requisitos necesarios (como aval o respaldo) para acceder a créditos bancarios. Estos factores, unidos a la existencia de mercados financieros restringidos, explican el bajo porcentaje de crédito bancario.

El volumen de capital con el que funcionan las empresas informales tiene relación con el tipo de local donde realizan sus operaciones. El uso de la vivienda como local de trabajo es muy generalizado en este tipo de actividades; especialmente en los sectores de producción y comercio el uso del capital dedicado principalmente al financiamiento del capital de trabajo, impide el financiamiento, a un sector importante de ellas, de local de trabajo adecuado. El proceso de trabajo basado en el uso de tecnologías simples y de un componente significativo de trabajo familiar permite también abaratar el costo del proceso productivo informal y facilita el uso de la vivienda como local de trabajo.

El uso de la calle, sea en lugar fijo o en lugar móvil, es también muy generalizado para la realización de actividades informales. El porcentaje relevante (51%) de comercio ambulatorio y sus modalidades de venta explican el uso de la calle como lugar de trabajo (Cuadro N° 7).

La descripción efectuada sugiere que los informales tienden a sortear su carencia de capital —en lo que hace a la inversión en local— por medio, en primer lugar, del desempeño de actividades en su propia vivienda, en la calle, ambulatorias y a domicilio del cliente. Por esa vía resuelven el problema alrededor del 70% de los comerciantes informales, cerca del 75% de los productores manufactureros y 65% de los prestatarios de servicios. En segundo término, quienes trabajan en un local independiente recurren al préstamo sin cargo y al alquiler. Otro aspecto interesante en esta materia es que en las unidades pequeñas (de 1 a 3 personas) el 30 al 40% de los que tienen local indendiente son propietarios. En las unidades mayores, microempresas de 6 y más, solo el 15% es propietario. Se percibe en tal sentido una tendencia a que con el mayor tamaño y el incremento del uso de trabajo asalariado las microempresas recurran al alquiler de locales independientes. Probablemente ello se asocie con un grupo de unidades que tienen mayor ingreso neto y mejor tasa de acumulación.

CUADRO Nº 7

Lima Metropolitana
Distribución de las unidades productivas del Sector Informal según ramas de actividad económica y ubicación de local

Rama de Actividad	Total	Ubicación del local: Centro de trab.	Vivienda	Calle, lugar fijo	Calle, lugar móvil	A domicilio	Nº de casos
Producción	100.0	25.0	40.0	0.0	6.0	29.0	980
Comercio	100.0	30.0	19.0	28.0	23.0	0.0	2,261
Transporte	100.0	0.0	0.0	10.0	90.0	0.0	496
Servicios	100.0	36.0	28.0	3.0	14.0	19.0	466
Total	100.0	26.0	22.0	17.0	25.0	10.0	4,203

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo. Encuesta de Estratos No Organizados, mayo de 1982.

Tal tendencia se registra tanto en el sector comercio como en las actividades industriales.

CUADRO Nº 8

Tenencia del local por tamaño de Empresa. Rubro manufactura

Tamaño	Tenencia: Propio	Alquilado	Prestado	En concesión	Compartido
1 persona	47.5	42.5	5	2.5	2.5
2 - 3	33.0	62.5	2.1	--	2.1
4 - 5	33.3	66.6	--	--	--
6 y más	16.6	83.3	--	--	--

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana. Mayo de 1982.

En resumen, la información disponible indica:

a) que en el SIU predomina la elección de actividades que pueden ser ejecutadas en la vivienda, en la calle o en el domicilio del cliente y
b) que las empresas más prósperas, con mayor uso de fuerza de trabajo asalariada, son las que tienden a buscar local propio y que lo hacen frecuentemente por la vía del alquiler.

CUADRO N° 9

Tenencia del local por tamaño de Empresa. Rubro comercio

Tamaño	Tenencia				
	Propio	Alquilado	Prestado	En concesión	Compartido
1 persona	61.1	30.5	5.5	--	2.7
2 - 3 personas	41.5	51.3	2.2	2.9	1.1
4 - 5	30.4	69.6	--	--	--

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana, mayo de 1982.

Una situación parecida a la descrita para el uso de local e infraestructura predomina en materia de empleo de maquinaria y herramientas. También aquí el aspecto más saltante es la indigencia de factores con que emprenden sus actividades los informales. En el Cuadro N° 10 se presenta el grado de uso de maquinaria y herramientas propias, alquiladas o prestadas con que operaba el SIU en 1982.

CUADRO N° 10

Grado de uso de maquinaria por sector de actividad en el SIU de Lima Metropolitana —% de ocupados—

Sector	Grado de Uso				
	No usan	Usa Propia	Prestada	Alquilada	Total usan
Producción	27.2	57.4	13.7	2.7	73.8
Comercio	88.5	10.9	--	0.6	11.5
Servicios	73.5	21.9	2.7	1.9	26.5

FUENTE: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo. Op. cit. 1982.

El aspecto más notable es que casi un 80% de los ocupados informales no usan maquinaria y que casi el 35% no usa herramientas. Este bajísimo grado de mecanización del trabajo se explica, básicamente, a partir de la fuerte terciarización laboral del SIU. En efecto, en el Sector Comercio, que como se sabe representa el 47% del SIU, el 88.5% de los ocupados no emplea maquinaria. Por su parte, en el sector servicios —25% del SIU— el 73.5% de los ocupados tampoco emplea maquinaria. Solo en el ramo de manufacturas el grado de uso de la maquinaria es relativamente alto: 73.8% de los ocupados hacen uso de maquinaria (Ver Cuadro N° 10). Pero esta rama tiene un peso menor en cuanto a su participación en el total de ocupados del SIU: 21%. Es claro, por tanto, que el bajo nivel medio de mecanización imperante en el SIU se encuentra estrechamente asociado con la estructura terciarizada del sector. No obstante, esta es solo una de las variables explicatorias pues aún en el caso de la industria informal se revela un bajo nivel de maquinización y además un valor de maquinaria por nombre sumamente exiguo.

Numerosos estudios de caso indican que la mayoría de los informales recurren a tecnologías poco intensivas en capital, reemplazando operaciones mecanizadas en las fábricas del sector moderno por tareas manuales repetitivas. Dos ejemplos muy claros en ese sentido se encuentran en la industria de comidas preelaboradas o elaboradas al paso y en las zapaterías y manufacturas del cuero en general. En las primeras, las operaciones de corte, fraccionamiento y mezclado de alimentos se realiza casi siempre sin recurrir a equipos especiales. En las segundas, se realizan manualmente tareas de cosido y de devastado que en el sector moderno son totalmente mecanizadas. Sobre 13 estudios ejecutados en la rama de producción en Lima Metropolitana en 1983, se relevaron 11 casos típicos de uso de procedimientos sustitutorios de operaciones habitualmente mecanizadas. Solo en dos casos (confecciones) la tecnología no difería significativamente de la usada en el Sector Moderno. Sobre 23 estudios de caso en la ciudad de Caracas no se detectó ningún productor que usara tecnologías medianamente mecanizadas. Todos sustituían equipamiento por tareas manuales versus los métodos habituales del Sector Moderno.

Un segundo aspecto convergente en la tendencia al ahorro de capital es el uso de maquinaria comprada de segunda mano y restaurada por el mismo productor informal. Sobre 300 encuestas aplicadas en Guayaquil

en 1982 a establecimientos informales productivos, el 84% de los mismos usaba parcial o totalmente maquinaria de segunda mano.

El resultado de la adecuación tecnológica de los procedimientos y del uso de maquinaria de segunda mano se refleja en el escaso valor del equipamiento por establecimiento. En el Cuadro N° 11 se presenta el valor de la maquinaria por unidad de producción en el SIU de Lima revelada en Mayo de 1982. Obsérvese que más del 80% de los establecimientos no usa o usa equipos por valor menor de US $ 160 y el 90% no usa o usa equipos por valor inferior a los US $ 800. Del mismo cuadro se desprende también que, del total de usuarios de maquinaria, más del 75% tiene un valor total de máquinas en su establecimiento inferior a los US $ 800.

CUADRO N° 11

Valor de la maquinaria por establecimiento

Miles de soles	US $	% de Ocupados
NO USA	NO USA	77.0
1 - 100	1 - 160	4.12
101 - 500	161 - 800	9.09
501 - 1,500	801 - 2,400	4.16
1,501 - 10,000	2,401 - 16,000	1.67
10,001 a más	> 16,000	0.2
SIN DATOS:		3.7

FUENTE: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo. Op. cit. 1982.

Del examen que se viene de efectuar en torno a tipo de local, maquinaria y herramientas, se puede concluir que los informales disponen de dos vías principales para superar la barrera originaria que le impide acceder al capital:

a) Seleccionar ramas en las que se usa —incluso en su modalidad formal— una baja cantidad de capital hombre: comercio, servicios, etc.

(fenómeno de terciarización laboral).

b) Generar combinaciones de capital-trabajo más bajas que las predominantes en una rama dada de producción, comercio o servicios (fenómeno de adecuación tecnológica).

La acción combinada de ambas estrategias (terciarización laboral y adecuación tecnológica) conduce a la concentración de las iniciativas de autoocupación en tramos muy bajos de la relación capital-trabajo (K/L).

CUADRO N° 12

Lima Metropolitana
Composición Técnica del capital en las Unidades Productivas Informales

Relación K/L	Distribución % de las empresas
0	27.00
1 - 49,000	26.00
50.000 - 99,000	10.00
100,000 - 199,000	9.00
200,000 - 499,000	11.00
500,000 - 999,000	6.00
1'000,000 - +	11.00
TOTAL:	100.00
N° de casos:	4,293

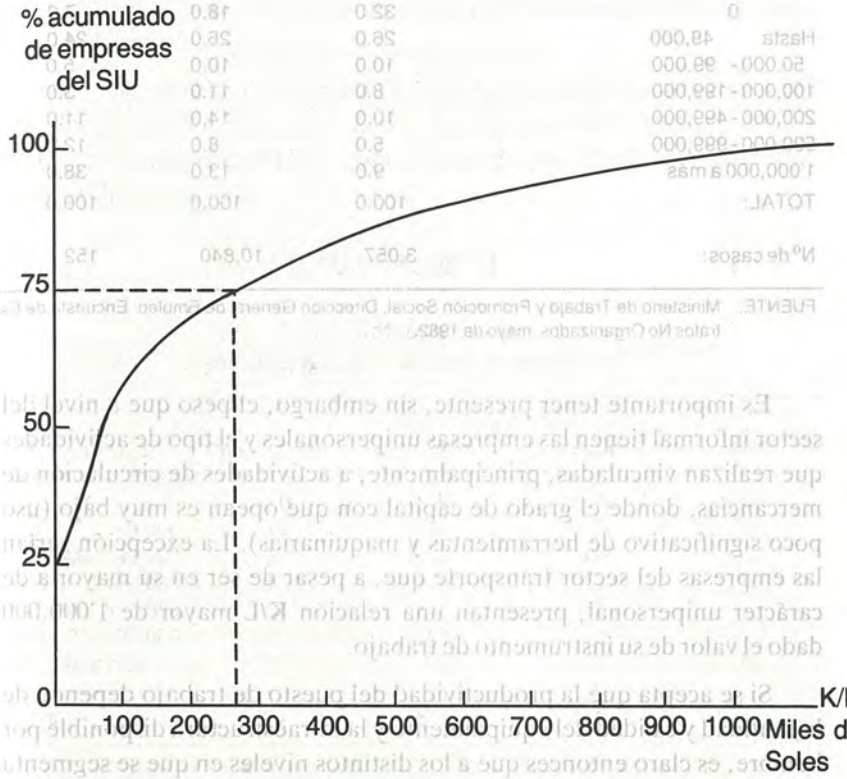
FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo, Encuesta de Estratos No Organizados, mayo de 1982.

1.2.4 Composición técnica del capital en las empresas informales

Dadas las modalidades de operación con las que se desarrollan las actividades informales, la principal características de este tipo de unidades productivas resulta ser la baja relación capital/trabajo con la que operan (Gráfico N° 1).

GRAFICO Nº 1

Distribución acumulada de las empresas del SIU según relación capital-trabajo



FUENTE: Eliana Chávez. "El Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana", 1983.

Respecto a las unidades productivas informales de Lima Metropolitana, de acuerdo a los resultados, la dotación de capital por hombre ocupado es muy baja (Cuadro Nº 13). Del total de unidades productivas estudiadas, alrededor del 25% de empresas se inicia con una relación capital-trabajo igual a cero.

CUADRO Nº 13

Lima Metropolitana

Composición Técnica del capital según tamaño del establecimiento

Relación K/L	Tamaño 1 persona	2-3 personas	4 a + personas
0	32.0	18.0	7.0
Hasta 49,000	26.0	26.0	24.0
50,000 - 99,000	10.0	10.0	5.0
100,000 - 199,000	8.0	11.0	3.0
200,000 - 499,000	10.0	14.0	11.0
500,000 - 999,000	5.0	8.0	12.0
1'000,000 a más	9.0	13.0	38.0
TOTAL:	100.0	100.0	100.0
Nº de casos:	3,057	10,840	152

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo. Encuesta de Estratos No Organizados, mayo de 1982.

Es importante tener presente, sin embargo, el peso que a nivel del sector informal tienen las empresas unipersonales y el tipo de actividades que realizan vinculadas, principalmente, a actividades de circulación de mercancías, donde el grado de capital con que opean es muy bajo (uso poco significativo de herramientas y maquinarias). La excepción serían las empresas del sector transporte que, a pesar de ser en su mayoría de carácter unipersonal, presentan una relación K/L mayor de 1'000,000 dado el valor de su instrumento de trabajo.

Si se acepta que la productividad del puesto de trabajo depende de la cantidad y calidad del equipamiento y la infraestructura disponible por hombre, es claro entonces que a los distintos niveles en que se segmenta la estructura ocupacional le corresponden distintos niveles de productividad.

Por consiguiente, el fenómeno de la heterogeneidad de las productividades característico de los países subdesarrollados y sobre el cual se contó con temprana evidencia empírica vendría a explicarse así a partir de un fenómeno más profundo: la heterogeneidad de la composición técnica de capital. La propiedad desigual de los factores productivos —y el uso desigual de factores— deviene en el factor explicativo de la heteroge-

neidad. Bajos K/L por puesto determinan bajas productividades e ingresos por ocupados.[2]

El promedio ponderado a la composición técnica del capital es de S/.276,000 (alrededor de 429 dólares).[3] La diferencia con el promedio que se observa en el sector moderno de la economía (a partir de 10.000 dólares) estaría indicando la brecha existente y los diferenciales de productividad entre ambos tipos de unidades productivas entre ambos tipos de unidades productivas.

Sin lograr niveles muy elevados respecto a la composición técnica del capital, se observan diferencias al interior de las actividades económicas informales de acuerdo al tamaño de la empresa y al tipo de actividad económica (Cuadro N° 14).

CUADRO N° 14

Lima Metropolitana:
Relación K/L por ramas de actividad

Relación K/L	Ramas de Actividad			
	Producción	Comercio	Transporte	Servicio
0	4.0	40.0	29.0	11.0
Hasta 49,000	26.0	32.0	7.0	19.0
50,000 - 99,000	19.0	7.0	4.0	14.0
100,000 - 199,000	10.0	8.0	0.0	14.0
200,000 - 499,000	21.0	7.0	5.0	22.0
500,000 - 999,000	10.0	3.0	8.0	13.0
1'000,000 a más	10.0	4.0	47.0	7.0
TOTAL:	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleos. Encuesta de Estratos No Organizados, mayo de 1982.

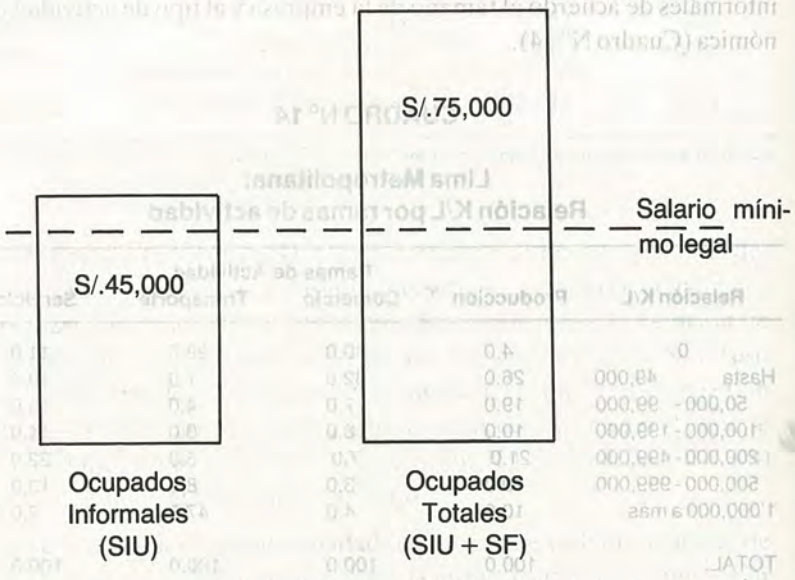
En las empresas de menor tamaño (unipersonales) más del 50% tienen una dotación de capital menor de S/.50,000 (cerca de los 80 dólares); conforme se va incrementando el tamaño de la empresa disminuye el porcentaje de empresas con tan baja relación capital-trabajo. Así, el 38% de empresas con más de 4 trabajadores presentan una relación K/L mayor de S/.1'000,000.

1.2.5 Ingresos y remuneraciones en el SIU

Remuneraciones en el SIU versus el Sector Moderno.

Durante la última década, en el Perú así como en otros países latinoamericanos, el ingreso real promedio del SIU se encuentra por debajo del nivel de las dos terceras partes del ingreso promedio del Sector Formal.

Ingreso Real Promedio en Lima Metropolitana 1981



Las cifras disponibles acerca de los ingresos del SIU para Lima Metropolitana confirman la idea expuesta sobre la compresión significativa del ingreso de parte de los autoocupados informales. Así, el efecto neto global de esta compresión del salario o de la remuneración promedio del SIU, se observa en el diferencial negativo que lo separa del vigente en el sector moderno.

De acuerdo a los datos de 1981, el ingreso real promedio del SIU de Lima Metropolitana fue de S/.45,000 (para el mismo año el salario mí-

nimo fue de S/.47,500). El ingreso real promedio del total de ocupados (sector informal + sector moderno) fue de S/.70,011.

Las características importantes se observan a través de las cifras:

a) El nivel del ingreso real promedio del SIU se encuentra muy cerca al salario mínimo y, por tanto, se iguala al salario de entrada del sector moderno (promedio de ingresos SIU = salario mínimo del sector moderno).
b) El ingreso real promedio del SIU representó el 64% del ingreso promedio global. Siendo el promedio del sector moderno superior a los S/.80,000, es probable que el ingreso real promedio del SIU represente más del 50% del vigente en el sector moderno. Se podría concluir entonces —si comparamos las remuneraciones intersectoriales— que el diferencial negativo SIU-SM podrían ser del orden del 40% para Lima Metropolitana.

1.2.6 La estructura del ingreso en el SIU

La información sobre los ingresos a nivel empresarial en el Sector Informal está referida al ingreso neto de la empresa. Pese a las dificultades que ello implica (no incluye por ejemplo ingreso en especies, muy común en este tipo de microempresas), se considera una aproximación aceptable de la estructura de ingresos en el SIU.

Si observamos los datos del Cuadro N° 15 se desprende que para el año 1982 el 20% de las unidades productivas informales generaba un ingreso neto superior o igual al salario mínimo (alrededor de 70 dólares), el 35% un ingreso neto equivalente a uno-dos salarios mínimos, el 20% entre tres y cinco salarios mínimos y el resto (alrededor del 7%) supera los cinco salarios mínimos (más de S/.250,000).

La estructura descrita sugiere que algo más del 45% de los establecimientos del SIU tienen ingresos menores al salario real promedio del sector moderno. Sin embargo, la distribución no es homogénea: si observamos la estructura del ingreso por ramas de actividad (Cuadro N° 15), vemos que es el sector comercio el que contiene un porcentaje más alto de empresas en el tramo de menores ingresos (menos de 50,000), el sector industrias en el tramo de 100 a 149,000 y el sector transporte en el tramo de S/.500,000 a más. Por consiguiente, se observa una mayor tendencia

de los sectores industria y transporte informales a ubicarse en los tramos de mayores ingresos.

CUADRO N° 15

Estructura del ingreso por rama de actividad económica

Actividad / Tramo ingreso	1 49,000	50,000 99,000	100,000 149,000	150,000 249,000	250,000 499,000	500,000 y más
Industria	21.3	24.4	28.1	20.7	19.5	18.9
Comercio	69.4	57.9	42.9	42.4	45.8	53.3
Transporte	3.7	5.3	18.5	20.8	20.1	24.9
Servicios	5.4	12.2	10.2	15.9	14.4	2.7

FUENTE: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo, Op. cit. 1982.

El tamaño de la empresa (definido por el uso de trabajo asalariado) es una variable que explica con bastante fuerza los diferenciales de ingreso neto generado por las empresas informales (Cuadro N° 16). Existe una relación positiva ente tamaño de la empresa y niveles de ingreso: del total de empresas cuyos ingresos son iguales o menores a un salario mínimo, el 85% son unipersonales, el 15% restante son empresas que tienen 2-3 trabajadores. No se observa ningún caso de empresas de mayor tamaño que genere este nivel de ingresos. De las empresas que tienen un nivel de ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos, el porcentaje de empresa unipersonales se reduce (78%), observándose esta misma tendencia en los tramos de mayores ingresos.

CUADRO N° 16

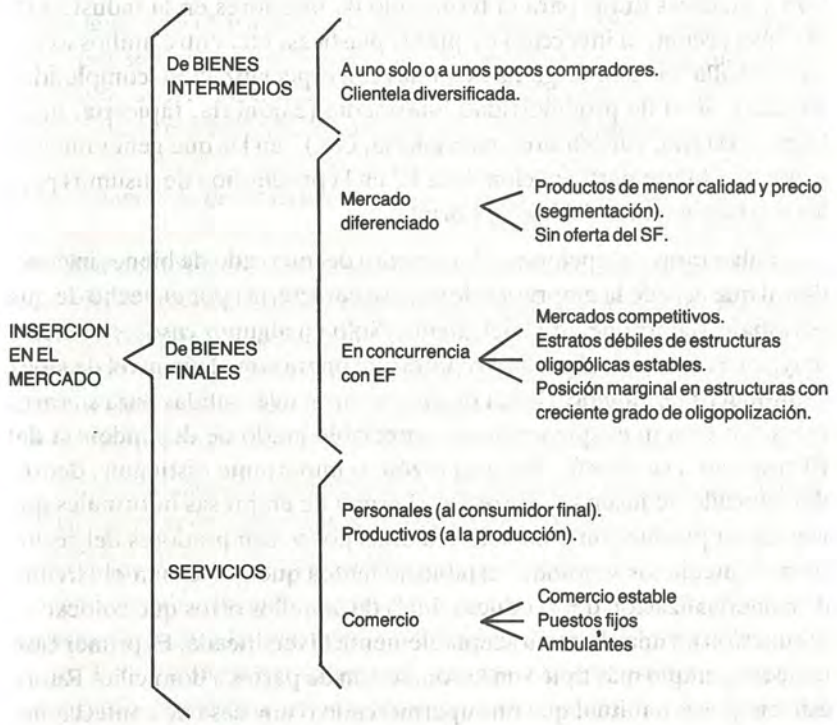
Estructura del ingreso por tamaño de la empresa

Tramo de Ingreso / Tamaño de la empresa	1 49,000 (1)	50 99,000 (2)	100 149,000 (3)	150 249,000 (4)	250 499,000 (5)	500 y más (6)
1 persona	84.6	78	74.3	58.8	38	33.2
2 a 3	15.3	20.7	21.9	35.1	49	49.8
4 a 5	--	1.2	3.1	5.4	10.7	14.7
6 y más	--	--	0.4	0.5	2.2	2.7
	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo. Op. cit. 1982.

La información obtenida parece indicar que el nivel de ingreso neto generado por las empresas informales se encuentra asociado al tipo de actividad económica, al tamaño de empresa, al uso de fuerza laboral asalariada, así como a la composición técnica del capital.

1.3 Características de la inserción mercantil de la empresa informal



1.3.1 La producción de bienes para el consumo intermedio

En la mayoría de los países de la región, el Sector Informal Urbano se ha convertido en un proveedor de insumos bastante importante, tanto para la mediana y gran industria del Sector Formal como para el abastecimiento del propio Sector Informal. En estos rubros se encuentran desde

aquellas actividades de ensamblaje o preparación de partes, intensivas en mano de obra, que trabajan con muy baja productividad y que no requieren mayor calificación del productor (como, por ejemplo, la confección de prendas o partes de prendas a domicilio, el armado de cajas de papel o cartón, la fabricación de marcos de cuadros, etc) hasta aquellas otras que presuponen un nivel bastante elevado de calificación y de especialización del trabajador como la fundición, el torneado o acabado mecánico de piezas y partes metálicas, la fabricación de objetos de cerámica, loza y maderas duras para el terminado de interiores en la industria de la construcción, la inyección de piezas plásticas, etc. entre ambos extremos se halla una amplia gama de ramas con especialización, complejidad técnica y nivel de productividad intermedia (cajonería, tapicería, mueblería, cestería, curtiembre, marmolería, etc.) en las que generalmente existe una fuerte participación de la EI en la producción de insumos para los establecimientos del Sector Formal.

Salvo raras excepciones, el segmento del mercado de bienes intermedios al que accede la empresa informal se caracteriza por el hecho de que se trabajo "contra pedido" del cliente. Solo en algunos casos, por cierto muy poco comunes, el productor informal opera con algún nivel de stock de producto terminado y trata de encontrar nuevas salidas para sus artículos. Lo común es que exista un apreciable grado de dependencia del EI respecto a su cliente. Por esta razón es importante distinguir, dentro del mercado de insumos, entre aquel grupo de empresas informales que venden su producción a un solo o a unos pocos compradores del sector formal (medianos y grandes establecimientos que gobiernan el circuito de comercialización del producto final) de aquellos otros que colocan su producción en una clientela aceptablemente diversificada. El primer caso tiene su ejemplo más típico en la confección de partes a domicilio. Rubro éste en que es habitual que un supermercado o una casa de confecciones mediana o grande sea el único cliente de quien depende exclusivamente el productor para obtener su cuota de trabajo. Por su parte, los talleres metalmecánicos constituyen un buen ejemplo de empresa informal productora de insumos para una clientela diversificada.

1.3.2 La producción de bienes para el consumo final

Aquí es necesario considerar dos casos:

a) Cuando la EI coloca su producción en estratos del mercado en los cuales también operan las empresas formales, es decir, en concurrencia con el SF.
b) Cuando la EI dirige su producción hacia mercados difeenciados, sea porque vende productos análogos a los del Sector Formal pero de inferior calidad y precio (destinados a satisfacer las necesidades del segmento de consumidores de bajos ingresos), sea porque el sector formal no oferta este tipo de bienes (artesanía).

Además, en el primer caso —concurrencia con el SF— conviene examinar por separado aquellas actividades en que rige la competencia de aquellas otras en las que la empresa informal se inserta más o menos marginalmente en estratos débiles de mercados oligopolizados.

1.3.3 El mercado de servicios

En todos los países de la región existe un claro predominio del rubro de servicios como fuente de empleo y de generación del producto del SIU. Tal vez por ello es que en su comienzo se habló de terciarización de la fuerza laboral urbana más que de un sector de producción informal. Se estima que en América Latina los servicios representan alrededor de tres cuartas partes del empleo total del sector informal.

En el mercado de servicios se puede distinguir tres grandes líneas: servicios personales, servicios productivos y comercio:

a) Servicios Personales. En este segmento se ubican las ocupaciones de menor productividad e ingreso del sector, tales como "cuidador de carros", "cobrador de micro", "lavador de carros", "lustrabotas", etc. En una situación intermedia suelen encontrarse los rubros de "servicio doméstico", "guardianía", "tramitadores", "dactilógrafos ambulantes", etc. Generalmente, en un nivel más alto de ingresos se ubican otros tipos de servicios personales que requieren algún grado mayor de especialidad: gasfitero, chófer, peluquería (femenina), etc.
b) Servicios productivos. Se agrupa aquí una amplia gama de servicios prestados a los productores, tanto del sector informal como del formal. Así, es bastante frecuente encontrar empresas informales dedicadas a la reparación de equipos de refrigeración, rebobinado de mo-

tores y, en general, a la reparación de maquinaria ligera (labores de hojalatería, cromado, soldadura, pintura de partes y piezas).

c) Comercio. El comercio ambulante, la venta en puestos fijos en la calle y los comercios establecidos, son tres líneas de actividad con niveles claramente diferentes de productividad, ingreso y capital por hombre y de diferente nivel de entrenamiento y de capacidad de gestión del comerciante.

A pesar de ello existen algunos elementos que son comunes a las tres líneas: la posibilidad de maximizar la división del producto en la venta al menudeo es una condición de competitividad presente tanto en el comercio ambulatorio y en la "venta en puesto fijo" como en las tiendas, almacenes de abarrotes, pequeñas carnicerías o panaderías de barrio y otros comercios análogos que se localizan en zonas pobres donde la población no cuenta con el nivel de ingreso requerido para acceder a la "compra semanal" en supermercados o tiendas grandes del sector formal. Pero, en el caso del comercio estable, esa ventaja relativa —divisibilidad del producto— vis a vis el mediano y gran comercio formal, se ve robustecida —además— por la posibilidad con que cuenta el pequeño comercio de barrio de prestar crédito a sus clientes dentro de un margen de incobrables y de un nivel de mora relativamente manejable. El contacto personal y el conocimiento del medio tornan factible la operación.

Estas ventajas relativas parecen adquirir importancia decisiva si se asocia con ellas una doble condición:

a) Por el lado de la demanda, estar acompañadas de procesos avanzados de segmentación y,

b) Por el lado de la oferta, que el establecimiento informal opere con diferenciales de productividad no demasiado significativos. Según Tokman (1978), "la cadena de supermercados UNICOOP de Santiago de Chile se vio obligada a cerrar todas sus sucursales en los barrios de menores ingresos de Santiago después de haber intentado infructuosamente, durante más de diez años, quebrar la competencia de los pequeños almacenes". Para el mismo autor "la capacidad que éstos mostraron para subsistir y retener clientela se explica por la presencia de imperfecciones en los mercados"[4]

Las ventajas que se acaban de señalar (divisibilidad del producto y crédito) colocan a la pequeña bodega informal en una situación favorable

y se puede esperar que confrontará con éxito durante mucho tiempo a la competencia formal (básicamente al supermercado gigante). Es evidente que su cuota de mercado se irá restringiendo en función del incremento del ingreso per cápita de la población, del progresivo acceso a los sectores populares al transporte individual y de otros cambios asociados con el proceso de crecimiento económico. A pesar de ello, debe remarcarse que se trata de períodos largos y que aún así es posible que muchos comercios de este tipo perduren en virtud de otras consideraciones (horario, punto de reunión, proximidad, etc.).

NOTAS

1. Para mayor información sobre la metodología empleada, véase "Los rasgos esenciales de la problemática de los estratos no organizados de la economía", Serie Apuntes N° 8, Eliana Chávez y Jorge Bernedo, Mayo de 1983, Dirección General del Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú.
2. Existen determinaciones de la curva de distribución de capital por puesto para el caso de Ecuador y Venezuela que presentan, en esencia, iguales características a las del Perú. Ver para el caso ecuatoriano "Hacia un nuevo enfoque del SIU", Daniel Carbonetto, Ernesto Kritz. Socialismo y Participación N° 21, Marzo de 1983. CEDEP; y, para el caso de Venezuela, "Informe Final del Proyecto de Empleo en el SIU", OIT, Jaime Mezzera y Daniel Carbonetto, 1983.
3. El período de referencia es Mayo de 1983.
4. "El comercio de alimentos en Santiago", Víctor E. Tokman, Revista de la CEPAL, primer semestre de 1978.

y se puede esperar que confrontará con éxito durante mucho tiempo a la competencia formal (básicamente al supermercado gigante). Es evidente que su cuota de mercado se irá restringiendo en función del incremento del ingreso per cápita de la población, del progresivo acceso a los sectores populares al transporte individual y de otros cambios asociados con el proceso de crecimiento económico. A pesar de ello, debe remarcarse que se trata de períodos largos y que aún así es posible que muchos comercios de este tipo perduren en virtud de otras consideraciones (horario, punto de reunión, proximidad, etc.).

NOTAS

1. Para mayor información sobre la metodología empleada, véase "Los rasgos esenciales de la problemática de los estratos no organizados de la economía", Serie Apuntes N° 8; Eliana Chávez y Jorge Berendo; Mayo de 1983; Dirección General del Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú.

2. Existen determinaciones de la curva de distribución de capital por puesto para el caso de Ecuador y Venezuela que presentan, en esencia, iguales características a las del Perú. Ver para el caso ecuatoriano "Hacia un nuevo enfoque del SIU"; Daniel Carbonetto, Ernesto Kritz. Socialismo y Participación N° 21, Marzo de 1983. CEDEP; y, para el caso de Venezuela, "Informe Final del Proyecto de Empleo en el SIU", OIT, Jaime Mezzera y Daniel Carbonetto, 1983.

3. El período de referencia es Mayo de 1983.

4. "El comercio de alimentos en Santiago", Víctor E. Tokman, Revista de la CEPAL, primer semestre de 1978.

3.

"Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de la ciudad de La Paz".

Roberto Casanovas

3.

"Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de la ciudad de La Paz".

Roberto Casanovas

1. Introducción

El estudio de las actividades que desarrollan los trabajadores por cuenta propia parte de la constatación de su enorme importancia en la generación de empleo en los principales centros urbanos del país, y particularmente en la ciudad de La Paz. Asimismo, la importancia de este sector laboral radica en su participación en casi todas las actividades económicas urbanas, cubriendo amplios espacios del mercado de bienes y servicios.

A pesar de su significación en la vida económica de las ciudades, este segmento del mercado de trabajo se encuentra completamente al margen de las políticas estatales y, por tanto, sujeto a una permanente exclusión de los beneficios del desarrollo.

Este trabajo constituye una aproximación al conocimiento de la situación ocupacional y de ingresos que caracteriza a este amplio sector de la fuerza de trabajo urbana. El marco teórico de esta investigación se inscribe dentro de la discusión del desarrollo desigual del capitalismo en nuestros países, donde paralelamente al desarrollo y consolidación de las formas capitalistas de producción, persisten por períodos prolongados otras formas "no capitalistas" de organización que absorben una proporción significativa de la fuerza de trabajo urbana.

La información básica de esta investigación proviene de una Encuesta de Hogares a Trabajadores por cuenta Propia (EHTCP, 83), aplicada a una muestra representativa de 438 hogares de la ciudad de La Paz que contaban al menos con un miembro ocupado como trabajador por cuenta propia. La muestra de hogares fue estratificada según la rama de actividad del trabajador seleccionado con el objeto de garantizar su representatividad sectorial. Se incluyeron en la muestra a los trabajadores ocupados en los sectores de comercio, manufactura, servicios, construcción y transporte, actividades que concentran al 93% de los trabajadores por

cuenta propia en la ciudad de La Paz.

El trabajo comprende, además de esta Introducción, cinco secciones. La sección 2 resume algunas consideraciones teóricas y metodológicas que guiaron esta investigación y destaca la magnitud y composición del sector familiar urbano. En la sección 3 se discuten algunas hipótesis planteadas en diversas investigaciones realizadas en varias ciudades de América Latina acerca de las características que se atribuyen a los ocupados en el sector informal. En la sección 4 se realiza una caracterización de las condiciones de funcionamiento de este tipo de unidades económicas, enfatizando el análisis de los factores que impiden su crecimiento y expansión, y en la sección 5 se analiza alguna información relacionada con los niveles de ingreso y el patrón que asume la distribución del ingreso al interior del sector familiar. Finalmente en la sección 6 se intenta esbozar un resumen de los principales resultados y conclusiones de esta investigación.

2. Heterogeneidad estructural y sectores del mercado de trabajo

2.1 Algunas consideraciones teóricas y metodológicas

El estudio de los trabajadores por cuenta propia (TCP) en los medios urbanos lleva necesariamente a abordar el tema de la heterogeneidad en la estructura económica urbana, en tanto explica las principales características del funcionamiento del mercado de trabajo.

Esta heterogeneidad en la estructura productiva urbana, se manifiesta tanto entre las distintas ramas de la actividad económica como al interior de las mismas. Su expresión a nivel del aparato productivo se da a través de la coexistencia de formas de organización típicamente capitalistas, intensivas en capital y de alta productividad, donde no existe una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo y donde la producción de bienes y/o servicios se organiza, en unos casos, combinando el trabajo asalariado con formas familiares de organización y, en otros, básicamente en torno a la fuerza de trabajo familiar.

Las diversas investigaciones realizadas en América Latina sobre este

tema, demuestran la importancia creciente que adquieren estas formas "no capitalistas" tanto desde el punto de vista de los espacios económicos que abarcan dentro del mercado de bienes y servicios, como desde la perspectiva del importante volumen de mano de obra que ocupan.

La mayoría de las investigaciones antes mencionadas, aunque desde perspectivas teóricas y metodológicas diferentes, coinciden en que la explicación de la permanencia de estas formas "no capitalistas" de organización está en el aumento sostenido de un excedente relativo de mano de obra que no logra articularse a los sectores capitalistas más dinámicos y a los servicios públicos del Estado y busca otras formas de organización que les permita reproducir su fuerza de trabajo. También se explica la persistencia de estas formas "no capitalistas" porque algunas ramas de la producción, el comercio y los servicios no permitirían a las empresas capitalistas una tasa de ganancia que justifique su participación en determinados espacios del mercado de bienes y servicios.

Entonces, es el mismo desarrollo capitalista, junto a las políticas estatales dirigidas al sector agropecuario, el que va originando este excedente de fuerza de trabajo en los centros urbanos que se organiza bajo formas no capitalistas. Sin embargo, el grado de control del espacio económico urbano por parte de los sectores empresariales es diferencial según el tipo de actividad económica. En unos casos, las empresas capitalistas más dinámicas van restringiendo o limitando los mercados de las pequeñas empresas "informales" y del sector familiar, caso poco frecuente en nuestro medio. En otros, que es el caso más típico, ambas formas de producción comparten los mercados en la mayoría de las ramas de la actividad económica de las ciudades. En este contexto, existen también espacios económicos del mercado que son cubiertos casi exclusivamente por este tipo de unidades económicas no capitalistas. Este es, por ejemplo, el caso de los servicios de reparación y mantenimiento y la amplia gama de los servicios personales.

Por lo tanto, las formas no capitalistas de producción no están necesariamente destinadas a desaparecer, sino que se transforman a partir de su contacto con el sector capitalista y en esta medida son parte integrante y diferenciada del proceso de acumulación. Es decir, el hecho de que este amplio sector de trabajadores no participe directamente en el proceso de valorización del capital no significa que no se encuentren vinculados, a

través de otras formas, a un proceso general de acumulación (Farrel, G., 1983).

En torno a este aspecto es importante resaltar, por ejemplo, que las actividades por cuenta propia, como parte de este conjunto de formas no capitalistas, responden a una lógica o racionalidad económica esencialmente distinta a la de las empresas típicamente capitalistas. Alois Möller (1980) en su investigación sobre los TCP en Santiago de Chile enfatiza este aspecto señalando que, en sentido estricto, en las unidades económicas de los TCP no se daría un proceso de acumulación sino más bien, en el mejor de los casos, una expansión de la actividad económica, en contraposición a la racionalidad económica de la empresa capitalista cuyo objetivo principal es la producción de ganancias. De esta manera Möller diferencia lo que él llama "la racionalidad de subsistencia" de las actividades por cuenta propia, de la "racionalidad de la acumulación" en la empresa capitalista.

Las consideraciones anteriores llevan a replantear los criterios cuantitativos y operacionales utilizados comúnmente por el PREALC/OIT en la determinación de los sectores del mercado de trabajo (número de trabajadores, ingresos, productividad), ante la evidencia de que el enfoque dicotómico formal-informal ha conducido a una excesiva simplificación del funcionamiento del mercado de trabajo, donde al interior de cada sector se pueden encontrar tipos de unidades, relacionadas de producción y formas de organización del trabajo esencialmente diferentes.

En una investigación anterior sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en la ciudad de Santa Cruz, se consideró como un aspecto fundamental la incorporación de variables más cualitativas en la "operacionalización" de los diferentes sectores del mercado, que contribuyan a explicar mejor y reflejen la realidad de la estructura económica urbana y, por otra parte, permitan identificar sectores más homogéneos al interior del mercado de trabajo (Casanovas R., de Pabón, S. y Ormachea, E., 1982). Así, en la mencionada investigación, las relaciones de producción y la organización productiva de cada establecimiento fueron los aspectos centrales que se tomaron en cuenta en la definición operacional de cada sector. De esta manera, tomando en cuenta el tipo de propiedad sobre los medios de producción, el tipo de participación de los dueños de los medios de producción en la producción y/o venta de bienes y servicios

y la existencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento, se definieron los siguientes sectores dentro del mercado de trabajo:

2.1.1 Sector estatal

Dada su naturaleza, las actividades del sector público (educación, salud pública, administración del aparato estatal) no producen ni se proponen generar ganancias. A excepción de algunas empresas públicas y otras de economía mixta, la demanda de empleo en el sector estatal de la economía está regida por leyes y condiciones diferentes que las que rigen en el sector empresarial privado de la economía.

Este sector, por la peculiaridad de sus actividades, absorbe contingentes importantes de empleados y obreros con niveles de calificación que, en general, superan al de los otros sectores del mercado de trabajo. Por estas y otras razones, el nivel promedio de ingresos de los ocupados suele ser, en general, más alto que en otros sectores.

2.1.2 Sector empresarial

Este sector agrupa a las empresas cuya organización es típicamente capitalista. La división del trabajo, bastante desarrollada, se manifiesta en la mayor especialización de cada uno de los ocupados en determinadas tareas. Las empresas del sector contratan exclusivamente fuerza de trabajo asalariada y, por lo tanto, la división entre los propietarios del capital y los propietarios del trabajo es muy clara.

La demanda de trabajo está estrechamente vinculada a la productividad del trabajador, ya que en principio se emplea solamente a aquellos cuya productividad es superior al sueldo o salario que se les paga. Asimismo, el mayor desarrollo de las organizaciones sindicales en este sector determina, aunque no siempre, el mayor cumplimiento de la legislación laboral y por lo tanto, una mayor sujeción a las disposiciones legales en cuanto a salarios mínimos, seguridad social y otros beneficios sociales que están prácticamente ausentes en otros sectores de la economía.

2.1.3 Sector semi-empresarial

Este sector está conformado por pequeñas empresas cuyo comporta-

miento económico y organización no difiere sustancialmente de las que pertenecen al sector familiar; la diferencia respecto a estas es que contratan mano de obra asalariada permanente. A diferencia de las empresas típicamente capitalistas, el dueño del establecimiento participa directa y activamente en el proceso productivo. Por lo tanto, no existe una división del trabajo definida y tampoco una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo. Dada la reducida escala de operaciones de este tipo de establecimientos y a las fuertes fluctuaciones de la demanda de empleo que presentan, los trabajadores estarían sometidos a una elevada inestabilidad laboral. En algunas ramas de actividad, el promedio de ingresos de los trabajadores puede ser inclusive más bajo que el de los TCP. En estos establecimientos, por su reducido tamaño y la ausencia casi total de organizaciones sindicales que amparen a los trabajadores, el grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social es mínimo.

2.1.4 Sector familiar

Este sector está constituido por los TCP[1] y los familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de las actividades del sector gira exclusivamente en torno a la fuerza de trabajo familiar. Las particularidades propias del funcionamiento de este tipo de unidades económicas y las condiciones históricas en las que surgen, condicionan una lógica de funcionamiento radicalmente distinta a la de las empresas capitalistas. La aparición y proliferación de las actividades por cuenta propia responde principalmente a una estrategia de sobrevivencia de una fracción muy importante de la población trabajadora que no logra articularse a otro tipo de unidades económicas como asalariados.

Por estas y otras características, la participación de la mujer y de la familia en las actividades por cuenta propia es determinante en la ocupación total del sector.

2.1.5 Servicio doméstico

El servicio doméstico constituye un segmento muy especial del mercado de trabajo. Todos los ocupados en este sector son asalariados, pero su relación laboral no es con una unidad económica sino con una familia.

Este sector es claramente una de las pocas alternativas ocupacionales que tiene la mujer migrante al llegar a la ciudad. Puede decirse que este sector abarca a los trabajadores con menores niveles educativos y las peores condiciones de trabajo e ingresos.

La definición de los sectores del mercado de trabajo a partir de la naturaleza de las relaciones de producción y la organización productiva de las unidades económicas donde se inserta la población ocupada, permite identificar y delimitar la manera más precisa el objeto de estudio que es el trabajador por cuenta propia al interior del sector familiar del mercado de trabajo.

2.2 Naturaleza de las relaciones del sector familiar con el resto de la economía

Las consideraciones anteriores indicarían que no se trata de un sector aislado o "marginal" de la actividad económica urbana, ya que participa en el mercado ofreciendo bienes y servicios y también demandando materias primas e insumos y, en el caso del comercio, posibilitando la circulación de mercancías.

Sin embargo, el tipo de relación que tiene el sector familiar con los sectores empresariales de la economía urbana es dependiente y subordinada. Esta dependencia y subordinación se expresaría al menos en tres ámbitos: por una parte, su acceso a determinados espacios del mercado depende, en gran medida, de la dinámica del sector capitalista. Es decir, ciertos espacios económicos que son cubiertos por el sector familiar subsisten hasta que sean "ocupados" por la expansión de los sectores capitalistas y no pueden ganar terreno sobre éstos (Souza, 1978). Una segunda forma de subordinación se da a través del mecanismo de los precios como consecuencia de la estructura oligopólica de los mercados donde concurren los trabajadores por cuenta propia para el aprovisionamiento de ciertos insumos y materias primas.

Otra forma de subordinación se da a través de la existencia de un amplio sector de trabajadores que formalmente son trabajadores independientes pero, de hecho, reciben productos o prestan servicios a una sola empresa o capital. A este grupo de trabajadores Paulo Souza los identifica como "trabajadores por cuenta propia subordinados". Se trata

de una forma especial de asalariamiento y subordinación que adoptan algunas empresas para rebajar sus costos de mano de obra.

Este es el caso de las costureras que trabajan en su domicilio en el armado de piezas y reciben su remuneración "por pieza" o el de muchos vendedores ambulantes de diversos productos que reciben de la empresa una "comisión" por unidad vendida (Souza, P., 1978). Esta última y también otras formas de subordinación, ahorran al capital los gastos de infraestructura y de ocupación de fuerza de trabajo.

2.3 Magnitud y composición del sector familiar

De manera similar a otras ciudades de América Latina, el sector informal en la ciudad de La Paz concentra una proporción muy importante de la fuerza de trabajo urbana. Aunque las definiciones utilizadas en esta investigación no corresponden precisamente a las utilizadas por el PREALC/OIT, el volumen del empleo en los sectores familiar, semiempresarial y en el servicio doméstico en conjunto puede considerarse una aproximación al tamaño del sector informal. De acuerdo con este criterio, alrededor del 57% de los ocupados en la ciudad de La Paz estaría vinculado a las actividades informales, mientras que el sector empresarial y el aparato del Estado concentran alrededor del 43% del empleo (véase cuadro 1). Es importante destacar que al interior del sector informal, los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados (FNR) son un poco menos de las dos terceras partes de los ocupados y, por lo tanto, las características ocupaciones y de ingresos de estos trabajadores influyen de manera decisiva en las que presenta el sector informal.

Un segundo aspecto importante es la participación del sector semiempresarial y particularmente del sector familiar en la ocupación total de las principales ramas de la actividad económica. Este hecho muestra indirectamente una característica importante ya antes señalada: en las principales actividades económicas de la ciudad, el sector empresarial privado y en menor grado el sector estatal, comparten los mercados de bienes y servicios con los sectores semiempresarial y familiar. Aunque esta situación presenta características particulares dependiendo del tipo de actividad económica, reafirma el hecho de que la heterogeneidad de la estructura económica urbana no se manifiesta únicamente entre las dis-

CUADRO Nº 1

Participación relativa de los sectores del mercado de trabajo en la ocupación total, 1980 (en porcentajes)

Rama de Actividad	Total	SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO				
		Estatal	Empresarial	Semi-emresarial	Familiar	Doméstico
TOTAL	**100.0**	**23.7**	**19.2**	**19.0**	**32.8**	**5.3**
Industria	100.0	3.0	22.8	29.3	44.9	--
Construcción	100.0	3.6	39.8	31.4	25.2	--
Comercio	100.0	0.1	13.7	12.3	73.9	--
Transportes	100.0	19.5	38.2	25.5	16.8	--
Servicios	100.0	55.5	7.1	10.7	12.0	14.7
Otras ramas	100.0	29.3	34.1	11.5	25.1	--

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980. Proyecto Migración y Empleo Rural y Urbano BOL/78/PO3, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP.

tintas actividades económicas, sino también al interior de las mismas.

El comercio es indudablemente la actividad económica donde el sector familiar tiene una presencia determinante. Tres de cada cuatro personas ocupadas en este sector son trabajadores independientes o familiares no remunerados. Si a este total se suma el empleo en las tiendas de abarrotes, pensiones y otro tipo de establecimientos comerciales del sector semiempresarial, ambos absorben el 85% de la ocupación total del comercio.

Otra actividad que constituye una fuente de ocupación para los TCP es la manufactura. El sector familiar y la pequeña industria ligada al sector semiempresarial ocupan al 75% del total del empleo en esta rama. En las otras actividades económicas como la construcción, los servicios y el transporte, el sector familiar tiene una participación importante aunque no determinante ya que la dinámica de las mismas y por lo tanto el nivel del empleo depende, en gran parte, del sector empresarial y de los servicios públicos del Estado.

Como consecuencia de la agudización de la crisis económica y la ausencia de oportunidades ocupacionales estables, en los últimos años el sector familiar ha aumentado su participación relativa en el mercado de trabajo. En el período 1976-1983 su participación en la ocupación total se incrementó de 29% a 34%. Esta situación tiene estrecha relación con el ritmo desigual de crecimiento del empleo en los otros sectores del mercado de trabajo. Mientras el total de la población ocupada en la ciudad de La Paz creció a una tasa media anual de 4.72%, los TCP lo hicieron a una tasa de 5.96% y el sector familiar (como consecuencia de la fuerte incorporación de familiares no remunerados a la actividad económica) se expandió a un ritmo de 7.66% al año.[2] Contrastando con la situación anterior, el empleo asalariado creció apenas a una tasa de 2.25%, es decir, alrededor de un tercio del ritmo de crecimiento del sector familiar y la mitad del ritmo de crecimiento del empleo total de la ciudad.

Sin embargo, este elevado ritmo de crecimiento del empleo por cuenta propia no se distribuye de una manera uniforme en todas las ramas de la actividad económica. Esto se debe a la existencia de "barreras" o restricciones de entrada que no son las mismas en todas las actividades. Estas se reflejan en el ritmo desigual de crecimiento de la ocupación entre

CUADRO Nº 2

Principales ocupaciones de los TCP por ramas de actividad y sexo

Ramas de Actividad y Ocupaciones	Total	Hombres	Mujeres	% del Total	% de la Rama
TOTAL	**82.228**	**42.724**	**39.504**	**100.00**	--
Manufactura	**18.759**	**12.337**	**6.422**	**22.81**	**100.0**
Sastres, modistas	5.070	3.042	2.028	6.20	27.02
Hilanderos, tejedores	4.394	1.014	3.380	5.34	23.42
Carpinteros, ebanistas	2.704	2.704	--	3.30	14.41
Carniceros, panaderos	1.690	1.014	6.76	2.05	9.00
Alfareros, adoberos	1.521	1.352	169	1.84	8.20
Otras ocupaciones	3.380	3.211	--	4.11	18.01
Construcción					
Albañiles	6.060	5.959	101	7.40	100.00
Comercio	**41.615**	**12.054**	**29.561**	**50.60**	**100.00**
Comerciante de abarrotes	14.924	4.018	10.906	18.14	35.90
Comerciante de productos agropec.	10.906	2.870	8.036	13.30	26.20
Comerciante de artic. de vest.	5.740	861	4.879	7.00	13.80
Vendedores de comida	4.879	287	4.592	5.93	11.72
Vendedores de otros productos	4.305	3.444	861	5.23	10.34
Otros vendedores	861	574	287	1.04	2.10
Transporte					
Choferes	3.024	3.024	--	3.70	100.00
Servicios	**12.770**	**9.350**	**3.420**	**15.53**	**100.00**
Lavanderas	1.710	--	1.710	2.10	13.40
Mecánicos	1.710	1.710	--	2.10	13.40
Trabajadores de servicios diversos	1.655	1.142	513	2.01	13.00
Electricistas	1.368	1.197	171	1.70	10.71
Otras ocupaciones	6.327	5.301	1.026	7.70	49.54

FUENTE: EHTCP, 83.

las principales actividades del sector. Mientras el comercio y la manufactura crecieron en el período 1976-1983 a un ritmo un poco superior al 7% anual, la construcción y los servicios lo hicieron a una tasa que fluctúa entre un 3% y 4% anual. En el mismo período, el transporte tuvo una tasa negativa de crecimiento de 1.7%.

Como consecuencia, el ritmo diferencial de crecimiento de la ocupación en las distintas actividades que desarrollan los trabajadores por cuenta propia, a lo largo del período analizado, han influido de una manera determinante en la actual estructura sectorial del empleo. (Véase Cuadro 2).

3. Quiénes son los trabajadores por cuenta propia

El análisis de las características de los TCP permite mostrar que los ocupados en este sector laboral constituyen una parte diferenciada de la fuerza de trabajo, tanto por sus características demográficas y educativas, como por las socio-económicas. Asimismo, el análisis comparativo de éstas respecto a los ocupados en los distintos sectores del mercado de trabajo permite constatar si las actividades por cuenta propia reclutan mano de obra de un mercado diferente del de las actividades económicas de los sectores empresarial y estatal de la economía urbana.

Las diversas investigaciones realizadas por el PREALC/OIT sobre la segmentación de los mercados urbanos de trabajo en varias ciudades de América Latina (en la línea de la dicotomía formal-informal), afirman que los trabajadores del sector informal presentan ciertas características que los diferencian de los ocupados en el sector formal de la economía. También se plantea que el nivel del empleo en el sector informal dependería en alto grado del excedente de mano de obra en el sector formal de la economía. (PREALC, 1978).

El sector informal, definido como el conjunto de los ocupados en pequeñas empresas de menos de cinco trabajadores, los TCP, los familiares no remunerados y los empleados del servicio doméstico, presenta una heterogeneidad muy grande y, por tanto, resulta más difícil realizar generalizaciones en cuanto a las características de los ocupados. Si bien muchas

de estas características han sido verificadas empíricamente, algunas constituyen hipótesis que aún no han sido comprobadas en la realidad.

El análisis que sigue, si bien no es estrictamente comparable con las características atribuidas a los ocupados del sector informal por referirse exclusivamente a los TCP, permitirá confirmar en unos casos y desechar en otros,las hipótesis propuestas y explicar, además, las modalidades de funcionamiento de sus unidades económicas.

3.1 Los trabajadores por cuenta propia como fuerza de trabajo secundaria

En los diversos trabajos realizados, principalmente por el PREALC, en varias ciudades de América Latina, se sostiene que el sector informal urbano estaría constituido principalmente por población secundaria; es decir, personas que no tienen la responsabilidad directa de mantener un hogar. Se trataría entonces de población joven que recién se integra a la fuerza de trabajo y que, por lo tanto, carecería de calificación y experiencia de trabajo (Raczynski, D., 1978). Asimismo, se plantea que en este segmento del mercado de trabajo la mujer tendría una participación muy importante, ya que estas actividades no le exigirían una relación "formal" de trabajo ni un horario "estable", factores que contribuirían significativamente para que la mujer pueda combinar el desarrollo de las actividades típicamente domésticas, con las actividades económicas que pueden desarrollarse dentro o fuera del hogar.

Los datos de la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia realizada en la ciudad de La Paz en 1983, demuestran la presencia determinante de los jefes de hogar (población primaria) entre los TCP. El 68% de los TCP son jefes de hogar, de los cuales aproximadamente una cuarta parte son mujeres.

La población secundaria entre los TCP alcanza a un 32% y está compuesta principalmente por las esposas ya una reducida proporción de los hijos y otros parientes; estos dos últimos se insertan mayoritariamente en otros sectores del mercado de trabajo como asalariados.

El hecho de que los TCP sean principalmente jefes de hogar, se refleja también en la estructura de edades de este sector laboral, situación que contradice nuevamente algunas hipótesis que sostienen que el sector

informal urbano es un mercado de trabajo para la población más joven que recién se integra a la fuerza de trabajo. La información disponible permite afirmar que los TCP son, comparativamente, población más vieja que el resto de los económicamente activos. La edad promedio de los TCP es de 39 años, promedio que es levemente mayor entre los hombres (40 años) que entre las mujeres (38 años).

Finalmente, la importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia puede verificarse con toda claridad. En contraposición a los otros sectores de la economía (a excepción del servicio doméstico que es otro segmento del mercado de trabajo integrado básicamente por mujeres), la participación femenina en este sector es determinante.

La información disponible muestra que el empleo por cuenta propia concentra una alta y creciente proporción de mujeres (37% y 48% en 1976 y 1983, respectivamente), proporciones claramente superiores a las que se presentan a nivel de la PEA urbana, que fluctúa en torno al 32%. Si a esta proporción se suma el empleo de las mujeres en el servicio doméstico, se encuentra que alrededor del 60% de la PEA urbana femenina está ocupada en el sector familiar y el servicio doméstico.

3.2 El trabajo por cuenta propia y el ingreso de los migrantes recientes a la economía urbana

Una de las hipótesis más difundidas en los diversos estudios sobre migraciones y mercados de trabajo se refiere a que los migrantes que recién se incorporan a las actividades económicas urbanas se insertarían principalmente en las diversas actividades informales. El argumento que apoya esta hipótesis tiene relación con las características generales de los migrantes —población joven, bajos niveles educativos y de calificación— que condicionarían en gran parte a que éstos se incorporen en el sector informal que no presenta mayores restricciones o trabas para su entrada. En consecuencia, el sector informal —y dentro de éste, el sector de TCP— presentaría proporciones más altas de trabajadores migrantes que los sectores asalariados y que la PEA Urbana en su conjunto. Además, la presencia de migrantes recientes entre los trabajadores independientes sería más alta en relación a otros sectores laborales.

La evidencia empírica para la ciudad de La Paz demuestra todo lo

contrario. Al margen de las discrepancias que existen en los datos de acuerdo a las distintas fuentes de información utilizadas, se puede establecer que la proporción de migrantes en la PEA urbana y en el sector de TCP es la misma; alrededor del 57% en 1976 y disminuyendo a 53% en 1983 (véase cuadro 3). Por lo tanto, como una primera conclusión se destaca que las características peculiares de los TCP no se explican principalmente por la mayor presencia de trabajadores migrantes en el sector en comparación con la PEA urbana, sino por otro tipo de factores que se comentarán más adelante.

La segunda constatación importante (todas las fuentes de información disponibles la confirman) es que la proporción de migrantes recientes entre los TCP es menor que en el conjunto de la PEA urbana. Entonces es posible afirmar que las actividades independientes no constituyen precisamente una alternativa de trabajo para los migrantes recién llegados a la ciudad, al menos en el caso de La Paz y también en Santa Cruz. En 1976, la proporción de migrantes recientes en la PEA urbana era de 14.9%, entre los asalariados (obreros y empleados) de 18% y entre los TCP solamente de 9.7%.[3]

CUADRO Nº 3

Distribución de la PEA Urbana y de los Trabajadores por Cuenta Propia según condición migratoria, 1976-1980-1983 (en porcentajes)

Condición Migratoria	1976[a] PEA	1976[a] TCP	1980[b] PEA	1980[b] TCP	1983[c] TCP
TOTAL	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Migrantes recientes	14.9	9.7	15.9	12.0	3.1
Migrantes antiguos	42.1	47.9	46.4	51.1	49.4
No migrantes	43.0	42.4	37.7	37.0	47.5

FUENTE: [a] Tabulaciones especiales del Censo Nacional de Población y Vivienda, 1976.
[b] Encuesta Urbana de Migración y Empleo, Proyecto BOL/78/PO3, Ministerio de Trabajo/UNFPA/OIT.
[c] Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Estos resultados apoyarían, más bien, la hipótesis de que los migrantes al llegar a las ciudades tienen mayores posibilidades de trabajo como asalariados, aunque no precisamente en las ocupaciones más estables sino más bien en los trabajos eventuales de la construcción, los servicios (principalmente en las obras comunales y las mujeres en el servicio doméstico) y en algunas ocupaciones temporales en la industria manufacturera. Solamente una vez que los migrantes han logrado un cierto conocimiento del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y de trabajo y una vez que logran conseguir un capital de arranque (a través de ahorros personales o préstamos), recién se incorporan a las actividades por cuenta propia.

Las diferencias más significativas entre los TCP migrantes y la PEA urbana migrante están en las características de los lugares de origen. Los TCP migrantes provienen en un 67% de áreas rurales, mientras que en el conjunto de la PEA esta proporción es de 57%. Esta evidencia empírica mostraria, de alguna manera, que los migrantes de origen rural presentarían —con el tiempo— una mayor tendencia a insertarse en forma más permanente en actividades económicas independientes que en el trabajo asalariado.

3.3 Los niveles de escolaridad y calificación entre los TCP

La hipótesis sobre los bajos niveles de calificación de los TCP tiene relación estrecha con la premisa de que no existen mayores restricciones (ni en términos de capital de arranque ni en términos de calificación) para la "entrada" de nuevos trabajadores a determinadas actividades del sector. Aunque el nivel de escolaridad no refleja necesariamente el nivel de calificación de la fuerza de trabajo, se utilizará este indicador como una aproximación que permita realizar algunas comparaciones con los niveles de escolaridad alcanzados por los trabajadores de otros sectores del mercado de trabajo.

En efecto, los trabajadores del sector familiar exhiben un promedio de 5 años de estudio frente al conjunto de la PEA urbana que es de 7.5 y que es inferior al promedio en otros sectores del mercado de trabajo (a excepción del servicio doméstico que es el sector que presenta los promedios más bajos). La información disponible muestra que en la PEA

urbana y en los sectores familiar y el servicio doméstico, las mujeres tienen aproximadamente dos años menos de estudio que los hombres (Cuadro 4).

Asimismo, la condición migratoria de los trabajadores por cuenta propia juega un papel explicativo importante en relación a los bajos niveles educativos que presentan; la presencia determinante de migrantes antiguos en este sector —constituyen el 49% del total de TCP— influye decisivamente pues, son los trabajadores que tienen el promedio de escolaridad más bajo (3.8 años de estudio).

CUADRO Nº 4

Promedio de años de estudio de la PEA Urbana por sectores del mercado de trabajo y sexo, 1980

Sectores del Mercado de Trabajo	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL	**7.5**	**8.2**	**6.3**
Servicio Doméstico	3.6	5.7	3.5
Familiar	5.0	6.3	3.8
Semiempresarial	7.4	7.3	7.7
Empresarial	8.6	8.1	10.4
Estatal	11.7	11.1	13.2

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo 1980 (EUME, 80), Proyecto Migración y Empleo Rural y Urbano, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP.

3.4 La inestabilidad laboral de las actividades por cuenta propia

Una hipótesis frecuentemente planteada en las investigaciones sobre mercados de trabajo, aunque muy pocas veces verificada empíricamente, se refiere a la fuerte inestabilidad a la que estarían sometidos los trabajadores incorporados en el sector informal. Esta inestabilidad se reflejaría en constantes cambios ocupacionales, en su mayoría involuntarios, que serían consecuencia de la misma estructura organizativa del sector, del número cada vez mayor de trabajadores dispuestos a realizar cualquier actividad que les reporte algún ingreso y, también, de las malas condiciones de trabajo e ingreso que prevalecen en este sector.

La información disponible para la ciudad de La Paz, aunque referida solamente a los TCP, muestra más bien lo contrario. Las actividades independientes no serían únicamente una "tabla de salvación" coyuntural para los trabajadores que no logran una inserción en los sectores más dinámicos de la economía urbana, sino más bien una alternativa ocupacional de largo plazo.

Una manera aproximada de medir el grado de estabilidad de la actividad por cuenta propia es a través de la antigüedad en el actual empleo. Los datos indican que la antigüedad promedio de los TCP es de 10 años, y un 15% sobrepasa los 20 años en su actual ocupación. Sin embargo, la antigüedad tiene relación directa con el tipo de actividad; las actividades donde los trabajadores presentan mayores promedios de antigüedad son la construcción, el comerçio y la manufactura. Este aspecto fue también verificado por Xavier Albó en su investigación sobre los residentes excampesinos en la ciudad de La Paz (Albó, X.; Greaves T. y Sandoval, G., 1982).

En resumen, existen muchas características que diferencian a los TCP de los trabajadores de otros sectores de la economía, pero se destacan dos características fundamentales estas son: por un lado, el grado de urbanización de los lugares de origen de los migrantes y el tiempo de residencia en la ciudad, y, por otro, la participación determinante de la mujer en la actividad por cuenta propia.

En relación al primer aspecto, los TCP migrantes (53%) provienen en su mayoría de las áreas rurales del mismo departamento de La Paz y una proporción considerable de los de origen urbano provienen de pequeños pueblos muy ligados a la actividad agropecuaria.[4] Asimismo, la gran mayoría de los migrantes vinieron a la ciudad hace más de cinco años (migración antigua) y se caracterizan por presentar bajos niveles educativos, escasa o ninguna experiencia de trabajo y, por tanto, casi ninguna calificación, que pesa significativamente en las características antes mencionadas del sector en su conjunto.

El otro factor que determina algunas de las características de los TCP es la fuerte participación de la mujer. Al constituir alrededor del 50% del empleo total del sector, las características individuales de las mujeres ocupadas en actividades independientes están determinando fuertemente las características socio-demográficas y educativas del sector en

su conjunto. Es así, que la estructura de edades y el nivel educativo promedio del sector —entre otros aspectos— están determinados por la significativa participación de la mujer.

4. Funcionamiento de las unidades económicas

En esta sección se pretende completar la visión general de la situación de los TCP vinculando sus características ocupacionales con las de funcionamiento de sus unidades económicas. La forma particular de la organización del trabajo y la producción inherente a las unidades económicas del sector familiar y el carácter dependiente y subordinado de su relación con el resto de la economía son las características centrales que determinan los principales aspectos de su funcionamiento.

4.1 Acceso a recursos productivos y financieros

Un primer indicador del funcionamiento de las unidades económicas es la disponibilidad y características del lugar o espacio físico donde desarrollan sus actividades. Del total del TCP, el 49% utiliza un local instalado dentro o fuera de su casa; la otra mitad trabaja en la calle o a domicilio. De estos últimos 19% ha logrado obtener un "puesto" fijo en la calle, un 9% trabaja a domicilio y el 23% ejerce su actividad en forma ambulante.

Excluyendo a los transportistas y a los trabajadores de la construcción que no requieren de un espacio físico para el desarrollo de sus actividades, entre los demás TCP existen importantes diferencias en las características del local que disponen dependiendo de la actividad que realizan.

Por ejemplo, en las actividades manufactureras se encuentra una marcada tendencia al uso de la vivienda también como espacio productivo, aspecto que permitiría a estos trabajadores utilizar su reducido capital de arranque en la provisión de medios de producción o como capital de operaciones. Pero, por otro lado, aunque el hecho de no contar con un local adecuado no constituye, evidentemente, una barrera para el ingreso a la actividad, el problema que deben enfrentar es el de la clientela. Los artesanos residen, principalmente, en las zonas de menor nivel socio-

económico de la población. En esta medida, el tipo de clientes (entre otros factores) condiciona su nivel de ingreso y, por tanto, sus posibilidades de expansión.

Mientras que en el caso de los comerciantes, un 60% tiene su lugar de trabajo en la calle; un 32% ocupa "puestos fijos" y el 27% se dedica al comercio ambulante.

La posibilidad de instalar el local en la misma vivienda estaría en función de la tenencia en propiedad de la misma. En la manufactura y el comercio este tipo de locales son, en la mayor parte de los casos, de propiedad del TCP, en tanto que, en los servicios, son alquilados. La necesidad de establecer su taller en las áreas de mayor concentración de su clientela potencial condiciona esta característica. Los dueños de pequeños talleres de servicios difícilmente podrían acceder a locales en propiedad en los espacios urbanos donde se asienta la población de ingresos medios y altos que es la que demanda este tipo se servicios.

El hecho de que alrededor del 90% de los TCP permanezca en el mismo tipo de local desde el inicio de su actividad, a pesar de la antigüedad en el oficio, pone de manifiesto su escasa posibilidad de generar excedentes y, en los casos en que estos se producen, de destinarlos a mejorar o adquirir un lugar propio de trabajo.

En relación con la forma de organización de la producción y del trabajo que caracteriza al sector familiar, en general, el grado de utilización de medios de producción es incipiente y se reduce a lo más simple e imprescindible. Los procesos productivos son predominantemente manuales y se llevan a cabo con herramientas generalmente obsoletas. Esta característica indica la reducida posibilidad de los TCP para realizar procesos de transformación más complejos, tanto en los aspectos tecnológicos, organizativos y de gestión, que requieren un cierto nivel de capital para su desarrollo.

La mayor parte de los TCP al inicio de su actividad ya contaba con sus actuales medios de producción. Sin embargo, en las actividades que utilizan bienes de capital —ya sea herramientas, maquinaria o vehículos— solo el 44% de los TCP inició su actividad con medios de producción nuevos; esto significa que además de no contar con un stock adecuado de medios de producción, en muchos casos, deben enfrentar constantes

problemas de reparación y mantenimiento. Asimismo, como menciona A. Möller (1980), para una fracción importante de los TCP la posibilidad de ingresar a una actividad independiente parecería depender, en gran medida, del acceso a medios de producción de segunda mano. Esto se observa claramente en el caso de los TCP del transporte quienes en un 80% iniciaron su actividad con vehículos usados. En el resto de las actividades, principalmente en los servicios y la manufactura, esta proporción también supera el 50%.

El capital de arranque de los TCP proviene, en un 70% de los casos, de ahorros personales y/o familiares; el 10% inició su actividad utilizando préstamos, en su mayoría de fuentes no formales de crédito, y un 7% (principalmente albañiles y algunos trabajadores de los servicios), no requirió capital monetario. Estas formas de obtención del capital inicial predominan entre los TCP de los distintos sectores, a excepción de los transportistas que requieren un mayor volumen de capital para la adquisición de un vehículo.

Una aproximación a los montos de inversión total, realizada por los TCP, destaca las pocas exigencias de capital de la mayor parte de las actividades que por su relativa flexibilidad tecnológica hacen posible la producción o venta en pequeña escala. El 65% de los TCP declaró un capital menor o igual a $b.50.000 (US $ 100); estos montos de capital extremadamente bajos que invierten los TCP ayudarían a explicar los reducidos ingresos que obtienen en su actividad. Los pocos TCP que tienen una inversión superior a $b. 100.000 (18%), se concentran en el sector del transporte y en algunas ramas del comercio que constituyen el estrato más alto del sector familiar.

Los exiguos montos de capital que disponen los TCP determinan que éstos se concentren en sectores de actividad donde el volumen de operaciones y la sencillez de las tecnologías utilizadas permiten su existencia; es decir, fundamentalmente, en el comercio al detalle, en las subramas de la manufactura que constituyen una forma de producción casi doméstica y en los servicios personales que no relquieren una elevada dotación de capital.

Pese a que no se descarta la existencia de algún grado de subestimación en el capital declarado por estos trabajadores, parecería que las actividades por cuenta propia no ofrecen posibilidades de mejoría económi-

ca a lo largo del tiempo, ya que el ciclo productivo se reproduce con dimensiones ínfimas y solo permite alcanzar ingresos de subsistencia (Möller, 1980).

Las características de la organización y funcionamiento de las unidades económicas familiares, su reducida escala de operaciones y la ausencia de políticas estatales dirigidas al fomento de las actividades del sector condicionan sus pocas posibilidades de acceso a las fuentes formales de crédito. Los datos de la encuesta ponen de manifiesto que durante el último año de operaciones solo el 8% de los TCP tuvieron acceso a algún tipo de crédito, del cual solo un 7% proviene de fuentes formales.

La escasa importancia que se asigna a las actividades del sector a nivel estatal y de las instituciones de fomento se refleja en que en el conjunto de TCP encuestados ninguno declara haber tenido acceso a este tipo de fuentes de crédito.

Los TCP que obtuvieron algún crédito se caracterizan por tener un lugar fijo para el trabajo, principalmente un local establecido dentro o fuera de su casa; vale decir, que serían aquellos que ofrecen cierta garantía o seguridad de pago del préstamo.

La dificultad de los TCP para obtener un crédito se manifiesta también en la forma más usual del mismo, que es en productos. Solo un 43% de aquellos que obtuvieron un crédito tuvo acceso a préstamos monetarios. Este tipo de créditos es otorgado a muy cortos plazos de pago; en la mitad de los casos deben ser cubiertos en el transcurso de 1 a 4 semanas y, en general, constituyen montos muy pequeños.

Los bajos montos del crédito a los que acceden los TCP obedecerían a tres factores: el primero y el más importante, a que las fuentes de crédito son, en más del 90% de los casos, canales no formales; otro factor está relacionado con las garantías exigidas por los prestamistas que, en la mayor parte de los casos, los TCP no están en condiciones de ofrecer y, un tercer factor, es aquel vinculado a la reducida capacidad que tienen los TCP para enfrentar altos intereses o reembolsos de préstamos elevados.

4.2 Participación en el mercado y problemas de abastecimientos y comercialización

Las relaciones del sector familiar con las unidades económicas y las

condiciones del mercado en el que operan son un indicador del grado de autonomía, subordinación o complementariedad que exhibe en relación al resto de la economía. En la mayor parte de las actividades económicas, las unidades económicas familiares actúan en mercados competitivos y la producción del sector es una parte importante de la oferta global de bienes y servicios.

Las distintas unidades económicas familiares demandan en el mercado de bienes y servicios todo tipo de insumos y bienes intermedios y finales a precios no competitivos por el reducido volumen de sus compras y por el grado de concentración de ciertos mercados. De esta manera, una parte de sus excedentes son transferidos, a través del mecanismo de los precios, hacia los sectores capitalistas, lo que en parte explica sus escasas posibilidades de crecimiento.

En resumen, considerando las compras más frecuentes, se observa que la mayor parte de los TCP se abastece de insumos y productos vendidos por comerciantes mayoristas. Existe muy poca relación directa del sector con los establecimientos industriales pese a que los principales materiales o productos que transforman o venden son principalmente de origen nacional.

Por otra parte, el mercado para los productos del sector familiar está constituido principalmente por el consumidor final y, en pequeña proporción, por establecimientos medianos y pequeños del mismo sector, generalmente, dedicados al comercio.

Es importante destacar que el sector empresarial parece prescindir casi totalmente de la producción del sector familiar, en términos de proveedor de bienes y servicios.[5] El hecho de que los TCP vendan en proporciones ínfimas al resto de los sectores de la economía y demanden de éstos la mayor parte de los materiales o productos que necesitan para producir o vender determina un elevado grado de subordinación del sector y, a la vez, explica sus escasas posibilidades de crecimiento.

En el caso del comercio, por ejemplo, los establecimientos del sector familiar se han constituido en simples distribuidores baratos de las mercancías que comercializan los grandes importadores o intermediarios mayoristas.

El principal problema que enfrentan los TCP en el abastecimiento

de materias primas o productos es el alto precio que deben pagar por éstos (más de dos tercios de los TCP en las distintas actividades declararon esta dificultad). La estructura oligopólica de los mercados donde se abastecen, la compra —la mayor parte de las veces— en pequeñas cantidades y la relativa escasez de cierto tipo de materiales o productos contribuyen a esta situación. Los márgenes reducidos de ganancia de los TCP en las distintas actividades se ven claramente disminuidos por estos problemas. En muchos casos para volver a iniciar el ciclo productivo o comercial los TCP realizan su producción o venta de sus productos por debajo de los costos o el valor del producto, generalmente a costa de la sobre-explotación de su fuerza de trabajo.

La segunda limitación importante que señalan los TCP es la escasez de materiales o productos en el mercado, que afecta principalmente a algunas actividades productivas (elaboración de pan, fabricación de muebles) y el comercio (productos agropecuarios y de alimentos de primera necesidad).

En cuanto a la comercialización, los TCP aducen la competencia de unidades económicas similares como el principal problema para la venta de los bienes o servicios, especialmente los albañiles, artesanos y comerciantes. La competencia de establecimientos medianos y grandes es, en general, menos importante y tiene algún impacto en los sectores artesanales y de servicios de reparación y mantenimiento. El tipo de productos que ofrecen los TCP, la mayor parte artículos esenciales de consumo masivo y popular, aumenta las posibilidades de competencia en los mercados donde participan.

Otro aspecto que afecta la comercialización es la disminución de la demanda por ciertos productos no esenciales que produce o vende el sector. Las actividades que enfrentan este problema son la artesanía y el comercio (producción y venta de prendas de vestir) y en mernor medida los servicios, particularmente algunos servicios de reparación y personales vinculados con los hogares.

Por último, un problema destacado por los TCP es el reducido margen de ganancia que obtienen en la actividad, que afecta principalmente a los ocupados en la construcción y el transporte.

4.3 Algunos aspectos sobre la organización de los TCP

Uno de los factores que limita el poder de negociación y la defensa de los intereses de los trabajadores del sector familiar es su precario nivel de organización. Se ha podido comprobar la existencia de organizaciones gremiales (asociaciones, cooperativas, federaciones) en casi todas las actividades específicas que abarca el sector. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, los TCP desconocen su existencia o no se encuentran afiliados a éstas.

La poca capacidad de las organizaciones existentes para afiliar un mayor número de trabajadores deriva del alto grado de atomización y dispersión geográfica de las unidades económicas y de los constantes conflictos internos por los que atraviesan, que imposibilitan la constitución de organizaciones gremiales representativas y eficientes en cada rama de actividad.

Del total de TCP, solo el 40% conocía la existencia de algún tipo de organización de su gremio y de éstos alrededor del 56% estaba afiliado. Considerando el conjunto de los TCP, únicamente el 23% pertenecía a algún gremio, asociación o federación.

La falta de una organización eficiente y representativa en las distintas actividades conduce a la pérdida de credibilidad de los TCP en la afiliación gremial como un instrumento de defensa de sus intereses. La opinión de los TCP respecto a la necesidad de crear alguna organización o reorganizar las existentes expresa el escepticismo frente a las estrategias colectivas de negociación y una poca conciencia de la necesidad de una mayor participación e integración.

5. Estructura y distribución del ingreso

5.1 Crisis económica y evolución de los ingresos de los TCP

El período 1980-1983 se caracteriza por una fuerte agudización de la crisis económica en el país. Entre los principales elementos que caracterizan la situación económica actual se pueden citar los siguientes: la agudización del proceso inflacionario con efectos muy drásticos a nivel

de la reducción de la capacidad de consumo de los sectores menos favorecidos del campo y las ciudades; la contracción de la oferta global de bienes, que entre 1981-1983 se redujo en un 25%; el aumento sostenido del desempleo abierto que ha alcanzado alrededor del 14% de la población económicamente activa (INE, 1983) y el desabastecimiento de los principales productos componentes de la canasta familiar.

Si bien los elementos citados anteriormente, constituyen algunas de las manifestaciones internas más evidentes de la crisis a nivel de la economía en su conjunto, existen al menos, cuatro aspectos que afectan directamente a las actividades económicas del sector familiar:

a) En una situación recesiva como la presente, uno de los principales cuellos de botella para las actividades económicas de los TCP es la drástica reducción de la demanda por los bienes y/o servicios que producen o venden, motivada principalmente por la disminución del poder adquisitivo de los salarios e ingresos de los sectores populares de la población que son los que demandan mayoritariamente los bienes y servicios que produce el sector familiar.
b) Otro impacto directo de la crisis en las actividades de los TCP se da a través de la constante elevación de los precios de las materias primas e insumos y de los productos que, en el caso de los sectores productivos muchas veces no pueden ser transferidos directamente al precio de los bienes o servicios finales porque motivarían una reducción adicional de la demanda por estos bienes o servicios.
c) La contracción del nivel de empleo en los sectores empresarial y estatal de la economía están generando una creciente masa de desocupados que, en parte, opta por el auto empleo, aumentando la oferta de bienes o servicios del sector familiar y de esta manera, contribuyendo a comprimir más el nivel de ingreso de los TCP.
d) Al igual que el conjunto del aparato productivo, el sector familiar también se ve afectado por el desabastecimiento de materias primas e insumos nacionales e importados como consecuencia de la paralización de los sectores proveedores de estos bienes y de la permanente escasez de divisas.

La información del cuadro 5 muestra que la caída de los ingresos reales de los TCP y la modificación de la estructura de los precios relativos provocada por la inflación ha causado una alarmante disminución del po-

CUADRO N° 5

Evolución de los Ingresos Nominal y Real de los TCP (octubre 1980 - septiembre 1983)

Rama de Actividad	Ingreso Nominal ($b a la semana) 1980[a]	Ingreso Nominal ($b a la semana) 1983[b]	Ingreso Real ($b a la semana)[c] 1980	Ingreso Real ($b a la semana)[c] 1983	Deterioro del Ingreso Real Oct/80-Sept/83 (En %)
TOTAL	**564**	**5.363**	**564**	**422**	**25**
Manufactura	523	4.663	523	367	25
Construcción	524	4.253	524	334	30
Comercio	498	5.738	498	451	9
Transportes	1.306	9.984	1.306	785	40
Servicios	746	4.596	746	361	52

FUENTE: [a] Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980.
[b] Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.
[c] Calculado en base al índice de inflación del período octubre-1980/septiembre-1983 calculado por el INE que alcanzó a *1.172%*

der adquisitivo de los ingresos. En el transcurso de los tres últimos años, los ingresos reales de los TCP han caído, en promedio, en un 25%. Los sectores que habrían sufrido un deterioro mayor del ingreso real son los servicios con 52% y el transporte con 40%, actividades que en 1980 estaban en una mejor posición relativa.

5.2 Niveles y distribución del ingreso en el sector familiar

La poca información disponible sobre niveles de ingreso apoya la hipótesis de que el sector familiar agrupa a una alta proporción de los ocupados que perciben los ingresos más bajos, mostrando a la vez que existe una correlación directa entre niveles de ingreso y sectores del mercado de trabajo.

Si bien el ingreso promedio de los TCP en los meses de septiembre y octubre de 1983 alcanzaba a ($b. 23.222 al mes) y era superior en un 33% al salario mínimo mensual (SMM) vigente en esa fecha, se puede llegar a conclusiones erróneas si no se considera la fuerte heterogeneidad y dispersión de los ingresos y la desigual distribución del ingreso en el sector familiar y al interior de cada una de las actividades económicas más importantes.

La información disponible para la ciudad de La Paz indica que la proporción de TCP que percibe ingresos inferiores al SMM alcanza el 55.3%; 41.6% entre los hombres y 70.2% entre las mujeres. La situación es aún más grave si se tiene en cuenta la composición de los TCP, donde un poco más de las dos terceras partes son jefes de familia.

Por otra parte, existe un conjunto muy grande de factores que explican los fuertes diferenciales de ingresos que presentan los TCP. Sin embargo, el elemento común que caracteriza el funcionamiento de este tipo de establecimientos económicos es que se basan en el trabajo personal del TCP y, dependiendo del tipo de actividad, de la participación de uno o más miembros de la familia en calidad de trabajadores no remunerados.

El cuadro 6 muestra las fuertes diferencias de ingresos existentes entre las distintas ramas de actividad de los TCP e incluso al interior de las mismas dependiendo del tipo de ocupación.

CUADRO Nº 6

Promedios de Ingresos por Rama y Ocupación según sexo* ($b a la semana)

Rama y Ocupación	Total	Hombres	Mujeres
TOTAL	**5.363**	**6.421**	**4.548**
Industria	**4.663**	**4.955**	**4.060**
Hilanderos, tejedores	3.006	1.833	3.358
Sastres	3.335	4.209	2.023
Zapateros	4.290	4.290	--
Carpinteros	5.789	5.789	--
Cerrajeros	4.675	4.675	--
Adoberos	1.314	1.440	300[a]
Carniceros y panaderos	13.550	12.833	14.625
Construcción	**4.253**	**4.287**	**2.250**
Albañiles	4.253	4.287	2.250[a]
Comercio	**5.738**	**7.801**	**4.873**
Vendedores de:			
Productos agropecuarios:	7.499	9.350	6.814
Alimentos y bebidas	5.043	8.750	3.602
Artículos de vestir	6.019	4.125	6.353
Bienes duraderos	8.167	9.125	6.250
Otros productos	5.808	6.642	2.475
Venta de comida	3.377	4.000	3.338
Transporte	**9.984**	**9.984**	**--**
Choferes	9.984	9.984	--
Servicios	**4.596**	**5.299**	**1.946**
Plomeros	3.915	3.915	--
Electricistas	5.937	5.937	10.000[a]
Mecánicos	6.925	6.925	--
Lavanderas	1.023	--	1.023
Trabajadores de servicios pers. diversos	2.825	2.806	2.866

FUENTE: EHTCP, 83

[a] El número de casos es muy pequeño

* De las 37 ocupaciones encontradas en la muestra se seleccionaron solamente las 17 con el mayor número de casos

Finalmente, en esta sección se presentan algunos datos de la estructura del ingreso por trabajo para el conjunto de los TCP. La metodología consistió en ordenar a los perceptores de ingreso en grupos decílicos desde los niveles más bajos hasta los más altos.

Analizando los extremos de la distribución se puede constatar que los TCP que se ubican en el primer decil (correspondiente al 10% más pobre) logra captar apenas cerca del 1% del ingreso total, mientras que el decil más alto retiene alrededor del 40% del ingreso. Esta primera constatación muestra que en el sector de TCP también se presenta una elevada concentración del ingreso.

La información del cuadro 7 permite estratificar a los TCP en tres grupos: el 40% más pobre, el 40% intermedio y el 20% más alto de los perceptores. El 40% más pobre percibe tan solo el 12% del ingreso, es decir, un poco menos de la tercera parte de lo que hubieran percibido si la distribución del ingreso fuera pareja. El siguiente 40%, que constituye un sector intermedio, recibió el 32% del ingreso, es decir, una proporción cercana a la que correspondería con la distribución más equitativa. Mientras que el 20% constituido por los que perciben los ingresos más altos, recibió el 56% del ingreso, o lo que es lo mismo, cerca al triple de lo que hubiera sido su participación en una distribución más equitativa del ingreso.

Otra forma de analizar el patrón global de la distribución del ingreso es a través de la curva de Lorenz, que representa los porcentajes acumulados por los perceptores de ingresos y los correspondientes porcentajes acumulados del ingreso. El gráfico 1 muestra las curvas de Lorenz para todo el sector de TCP y para cada una de las principales actividades. Tal como se pudo examinar anteriormente el comercio es la actividad que presenta una distribución más desigual, actividad que a su vez influye decisivamente en el patrón de la distribución del ingreso para la totalidad de los TCP, dado su peso relativo al interior del sector. Asimismo, la construcción es la actividad que presenta, comparativamente a las otras, una distribución del ingreso más pareja.

En la parte inferior del cuadro 7 se presentan los coeficientes Gini, que pese a que no permiten identificar dónde se sitúa la desigualdad a lo largo de la curva de la escala de ingresos, proporciona una medición

CUADRO Nº 7

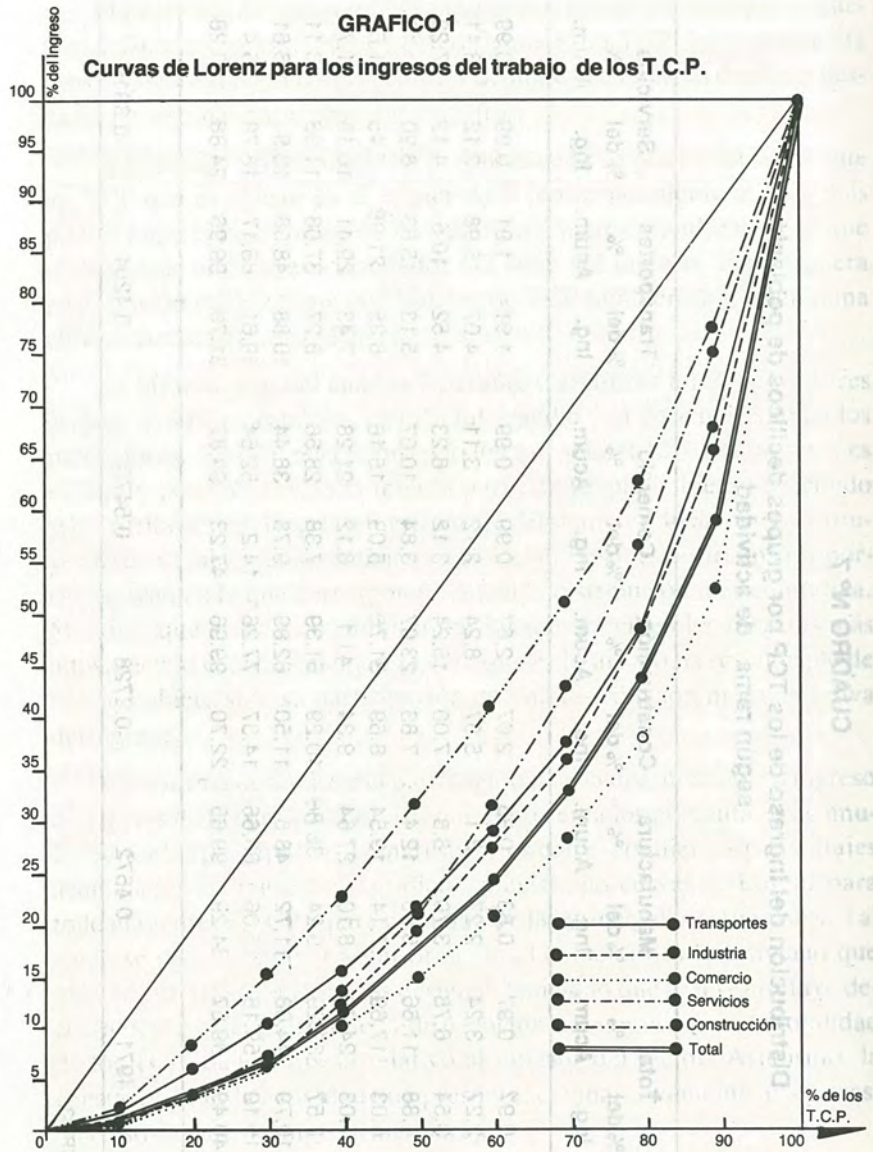
Distribución del Ingreso de los TCP por grupos decílicos de población según rama de actividad

Deciles de Población	Total % del Ing.	Total % Acum.	Manufactura % del Ing.	Manufactura % Acum.	Construcción % del Ing.	Construcción % Acum.	Comercio % del Ing.	Comercio % Acum.	Transportes % del Ing.	Transportes % Acum.	Servicios % del Ing.	Servicios % Acum.
1er Decil	0.97	0.97	0.83	0.83	2.67	2.67	0.99	0.99	1.91	1.91	0.99	0.99
2º Decil	2.27	3.24	2.27	3.1	5.57	8.24	2.12	3.11	4.07	5.98	2.12	3.11
3er Decil	3.54	6.78	3.70	6.8	7.00	15.24	3.12	6.23	4.52	10.5	4.12	7.23
4º Decil	4.88	11.66	5.60	12.4	7.83	23.07	3.84	10.07	5.13	15.63	6.90	14.13
5º Decil	6.03	17.69	7.14	19.54	8.69	31.76	5.09	15.16	6.35	21.98	7.45	21.58
6º Decil	7.03	24.72	8.10	27.64	9.34	41.1	6.12	21.28	7.43	29.41	10.15	31.73
7º Decil	8.57	33.29	9.24	36.88	10.29	51.39	7.38	28.66	8.27	37.68	11.38	43.11
8º Decil	10.79	44.08	11.72	48.6	11.50	62.89	9.78	38.44	10.88	48.56	13.5	56.61
9º Decil	15.10	59.18	17.06	65.66	14.37	77.26	14.2	52.64	19.61	68.17	18.79	75.4
10º Decil	40.49	99.67	34.29	99.65	22.70	99.96	47.23	99.87	31.79	99.96	24.88	100.28
Coeficiente de Gini	0.4971		0.4572		0.2728		0.5470		0.4204		0.3919	

FUENTE: EHTCP, 83

GRAFICO 1

Curvas de Lorenz para los ingresos del trabajo de los T.C.P.



global de la distribución.[6] Estos coeficientes no hacen otra cosa que confirmar los análisis anteriores: el valor del coeficiente Gini para el conjunto de los TCP muestra que la distribución del ingreso en el sector familiar está muy lejos de ser igualitaria.

La información anterior, aparte de mostrar también por el lado de la distribución del ingreso la acentuada heterogeneidad interna del sector familiar, demuestra que la concentración del ingreso no es un fenómeno exclusivo o particular que afecta solamente a los sectores donde se han desarrollado y consolidado las relaciones capitalistas de producción. La desigualdad en la distribución del ingreso y junto a ésta la desigualdad social y también está presente entre los TCP.

6. Algunas conclusiones

a) En el transcurso de la investigación se ha podido constatar la gran importancia del sector familiar en la economía urbana y en el mercado de trabajo de la ciudad de La Paz. La existencia y permanente expansión de las actividades por cuenta propia en el ámbito urbano se explica por la incapacidad de la estructura económica capitalista de absorber productivamente a una fuerza de trabajo que crece a un ritmo muy superior al de la generación de empleo.

La presencia de este sector laboral, que concentra alrededor de un tercio de la fuerza de trabajo urbana, determina las características principales del funcionamiento del mercado de trabajo y contribuye de una manera importante en la oferta global de bienes y servicios. Asimismo, la presencia atomizada de estas actividades en todo el ámbito espacial de la ciudad hace posible, de una manera no planificada, el abastecimiento de bienes esenciales a los sectores populares más pobres de la ciudad.

La "racionalidad de subsistencia de los TCP que se encuentra en las propias condiciones organizativas, en la subremuneración al capital invertido y a la fuerza de trabajo familiar, contribuyen significativamente en el abaratamiento de los bienes y servicios que producen, venden o prestan.

b) La crisis económica y la ausencia de oportunidades ocupaciona-

les en el trabajo asalariado, han contribuido decisivamente en el aumento del ritmo de crecimiento de la ocupación en este sector. Las tasas de crecimiento que exhiben los TCP y el sector familiar casi triplican el ritmo de crecimiento del empleo asalariado en el período 1976-1983. Como consecuencia, entre otros factores, de la masiva incorporación de la mujer a las actividades por cuenta propia y de la mayor participación de familiares no remunerados en este tipo de actividades. Este desigual ritmo de crecimiento ha significado también que el sector familiar incremente su participación relativa en el mercado de trabajo de 29% a 34% durante el mismo período. En este contexto, la migración explica solamente parte del fuerte crecimiento de la ocupación por cuenta propia, ya que un poco menos de la mitad de los migrantes al llegar a la ciudad de La Paz se incorpora al mercado de trabajo directamente como TCP; la mayoría lo hace como trabajadores asalariados y, una parte de éstos, después de una experiencia laboral —que suele ser más o menos prolongada— en diversos trabajos asalariados, optan por el trabajo independiente.

c) La información analizada demuestra con toda claridad el escaso desarrollo de las fuerzas productivas al interior de las actividades del sector familiar, situación que no presenta mayores variaciones en el tiempo.

El conjunto de indicadores que caracterizan el grado de utilización y de acceso a distinto tipo de recursos productivos muestra las reducidas posibilidades que tienen las actividades por cuenta propia de generar excedentes que puedan ser canalizados a mejorar e incrementar la dotación de recursos productivos y, de esta manera, ampliar y diversificar su actividad económica. En los casos donde algunas actividades alcanzan a generar algún excedente, éste es canalizado generalmente, hacia el mejoramiento en el nivel de consumo y solo excepcionalmente hacia la mayor capitalización de la actividad.

El conjunto de problemas que enfrentan los TCP en el abastecimiento (altos precios de las materias primas o productos, la escasez de insumos en el mercado) y en la comercialización de sus productos (competencia de establecimientos similares, la reducción de la demanda por los bienes y/o servicios que producen o prestan) definen de alguna manera la relación dependiente y subordinada del sector familiar respecto a otros sectores.

La subordinación del sector al resto de la economía se expresa en

la dependencia casi exclusiva de los sectores capitalistas para su funcionamiento. Las distintas unidades económicas familiares demandan de los sectores empresariales todo tipo de bienes y servicios para el desarrollo de su actividad, transfiriendo sus excedentes a través del mecanismo de los precios, mientras que el resto de la economía parece prescindir casi totalmente de la producción del sector como proveedor de bienes y servicios.

Las unidades económicas familiares realizan su producción abasteciendo directamente al consumidor final, que se concentra en los estratos de más bajos ingresos de la población. De esta manera, el alto precio que pagan por los insumos o productos y la composición de la clientela condicionan sus niveles de ingreso y, por tanto, el escaso crecimiento económico que experimenta el sector.

d) El análisis realizado permite afirmar que los TCP obtienen ingresos más bajos en relación con los ocupados en otros sectores del mercado de trabajo (a excepción del servicio doméstico). Sin embargo, los fuertes diferenciales de ingreso que existen entre las diversas actividades por cuenta propia constituyen una de las manifestaciones de la heterogeneidad interna de este sector laboral. A pesar de que el ingreso promedio es superior al salario mínimo mensual en alrededor de un 30%, un poco más de la mitad de los TCP no alcanza un ingreso mensual equivalente al salario mínimo mensual. Esto significa que alrededor del 50% de los trabajadores de este sector ni siquiera alcanza a cubrir las necesidades básicas de alimentación.

Entre los principales factores que determinan los bajos niveles de ingreso de los TCP se pueden citar los siguientes:

- La masiva incorporación de trabajadores a las actividades independientes, como consecuencia de las limitadas alternativas ocupacionales en otros sectores de la economía y ante un mercado para los bienes y servicios que producen que se expande a un ritmo lento, ha contribuido decisivamente a comprimir el ingreso medio del sector.
- La grave crisis económica que atraviesa el país y principalmente el elevado ritmo de la inflación han deteriorado considerablemente el poder adquisitivo de los salarios y los ingresos de los sectores populares que son los que demandan los bienes y servicios que produce o vende el sector familiar.

- La insuficiente dotación de recursos productivos junto a los procesos simples de transformación y al reducido valor agregado que caracteriza a las actividades productivas de los TCP limitan considerablemente el nivel del ingreso y, consecuentemente, las posibilidades de expansión de este tipo de actividades.
- Los bajos niveles educativos que prevalecen entre los TCP y la escasa calificación que caracteriza a los ocupados condicionan las posibilidades de introducción de nuevas tecnologías y formas más adecuadas de organización del trabajo.

e) Pese a su enorme importancia económica y social los trabajadores del sector familiar no han recibido ningún tipo de apoyo del Estado para el desarrollo de sus actividades. Pero, al mismo tiempo, los TCP no han logrado conformar organizaciones representativas que canalicen sus necesidades de fomento y sus principales reivindicaciones.

La atomización y dispersión geográfica de los TCP en el ámbito espacial de la ciudad limitan los esfuerzos articuladores que realizan las organizaciones existentes y, por tanto, las posibilidades de solución de sus conflictos y demandas específicas.

La falta de organizaciones representativas constituye así un obstáculo muy grande para la canalización de sus reivindicaciones y para exigir una mayor presencia del Estado y de las instituciones de fomento que brinden un apoyo eficaz a las actividades del sector.

NOTAS

1. Trabajadores que sin depender de un patrón o empleador explotan su propia unidad económica, con o sin ayuda de trabajadores familiares o aprendices sin remuneración, pero sin utilizar trabajadores asalariados.
2. Las tasas de crecimiento para el período 1976-1983 fueron calculadas en base a la información censal de 1976 y a la información de la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia de 1983 (EHTCP, 83) realizada como parte de esta investigación.
3. Para el caso de Santa Cruz véase Casanovas R., de Pabón S. y Ormachea E., Migración y Empleo en la ciudad de Santa Cruz. Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP/, 1982.
4. Se consideran como áreas urbanas, según la definición del Instituto Nacional

de Estadística a los centros poblados de 2.000 y más habitantes.

5. Los datos disponibles de la EUME, 80 para las ciudades de La Paz y Santa Cruz confirman esta característica de la relación intersectorial.
6. El coeficiente Gini mide el grado de desigualdad, correspondiendo un coeficiente de "1" a una situación de desigualdad total y "0" a una situación de total igualdad.

4.

"El sector informal urbano colombiano: el caso de Bogotá".

Gabriel Murillo

4.

"El sector informal
urbano colombiano:
el caso de Bogotá".

Gabriel Murillo

Introducción

Este trabajo ofrece una breve aproximación descriptiva y analítica del llamado sector informal urbano (SIU) en la ciudad de Bogotá. Ella se descompone en dos partes principales. La primera desarrolla un tratamiento de los rasgos contradictorios dentro de los cuales se expresa el fenómeno e indica como su espacio y entorno ofrecen circunstancias especialmente propicias para su expansión. La segunda analiza algunos de los datos provenientes de las dos últimas Encuestas de Hogares realizadas por el Departamento Nacional de Estadística, DANE, las cuales, son claramente representativas de la población bogotana. La última de ellas recoge, por primera vez, información directamente referida al fenómeno de estudio, es decir el SIU. Esta Encuesta fue recolectada el pasado mes de junio de 1984. La otra lo fue en el mes de marzo del mismo año.

Es muy importante señalar el carácter eminentemente preliminar de los datos provenientes de estas encuestas y contenidos en este trabajo. Por ello, las páginas siguientes harán más énfasis en la descripción que en el análisis y deben ser entendidas como un aporte preliminar a un trabajo bastante más amplio que en compañía de la profesora Mónica Lanzetta de Pardo adelanta el autor con el patrocio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, CIID, del Canadá.

1. La expresión de la informalidad en Bogotá

El tratamiento del fenómeno de la informalidad en una ciudad como Bogotá requiere de una rápida aproximación inicial a sus características estructurales cuyo afianzamiento gradual le otorga una atmósfera especialmente propicia a su crecimiento.

Para el año de 1984 la población de la ciudad capital de Colombia ha sido estimada en 4'315.000 habitantes.[1] Esta masa poblacional, cerca-

na al 20% de la población nacional, se concentra dentro de un espacio urbano sobre el cual también converge una serie de contradicciones propensas para el aumento incontrolado de la informalidad. Bogotá opera dentro de un marco de severas limitaciones reflejadas en la alta insuficiencia de recursos para el logro de una completa dotación de redes de infraestructura urbana y de atención a las necesidades de servicios de sus habitantes. Sin embargo, se trata del centro destinatario del mayor presupuesto de funcionamiento e inversión del país al cual no le son suficientes los recursos disponibles sino que, por el contrario, le significan el agravamiento de los déficits cuantitativo y cualitativo de sus servicios y recursos.

El carácter líder de la ciudad abarca el orden político a nivel nacional, departamental y municipal, asimismo cubre las dimensiones económicas, social y demográfica. En cuanto al orden político, los centros decisorios de las tres ramas del poder público, con casi toda su ramificación e infraestructura, están ubicados en Bogotá. Así, el expansionismo burocrático de un Estado en donde el clientelismo tradicional le exige al aparato una alta capacidad empleadora, tiende a concentrarse en la ciudad a la cual llegan los burócratas de los tres niveles de la jerarquía político-administrativa. De esta forma, el carácter empleador de Bogotá implica que los miles de empleados públicos que en ella residen generen un efecto multiplicador que se expresa en la dinámica de su demanda masiva hacia los servicios, el comercio y los bienes manufacturados requeridos por ellos y sus familias. Esta demanda, proveniente de presupuestos limitados, dado que los salarios oficiales son bajos, implica el crecimiento de lo informal y esto tiende a adecuarse más a las limitantes económicas del gigantismo burocrático.

En cuanto al liderazgo económico, "...si observamos la incidencia que tiene Bogotá en el país, entre 1960 y 1982 constatamos que en términos generales, la ciudad tiende a incrementar su peso. En los 22 años corridos, su peso económico se incrementó en más del 6% en relación con la nación. Sin embargo, a pesar de que Bogotá es cada vez más importante en el país, sus habitantes lo son menos, desde el punto de vista económico. Mientras en estos años su participación en el Producto Nacional Bruto aumentó del 15 al 21 por ciento, su producto percápita, como porción del PIB nacional descendió del 1.8 a 1.6".[2]

Las actividades económicas de mayor generación de valor en el Pro-

ducto Regional Bruto de la ciudad se encuentran atravesando una difícil situación según se puede observar en el Cuadro N° 1. En primera instancia, la industria manufacturera y de la construcción presentan un decrecimiento neto que se subsana acudiendo a la nociva oferta de productos de contrabando, en el primero de los casos, o fortaleciendo las prácticas de la subcontratación y el trabajo a destajo, en el segundo de ellos. En segunda instancia, la producción total de servicios de infraestructura urbana refleja un crecimiento que se torna insignificante frente al monto de la deuda contraído por las Empresas Públicas el cual se agudiza aún más en razón del alto costo de las tasas de interés implícitas en su servicio. Por último, la producción total de servicios (comercio, alquiler neto de vivienda, servicios personales y servicios gubernamentales) presentó un franco decrecimiento de su participación porcentual en el PRB de la ciudad, el cual implica un refugio en actividades de franco corte informal que se expresan en el incremento desmedido de la venta callejera, los múltiples servicios personales y las numerosas actividades de subsistencia cuya percepción es cada día más contundente.

En cuanto a la ocupación y al empleo, Bogotá presenta una estrecha capacidad de absorción laboral de tipo formal resultante del estancamiento de la producción industrial y de la parálisis del comercio organizado. A lo anterior se añade el temor generalizado por la clase empresarial, la cual evita la contratación legal de nuevos trabajadores acudiendo a los mecanismos ya mencionados de la subcontratación y el destajo, evitando así el alto costo de las cesantías laborales y de sus intereses acumulativos. Adicionalmente, el desempleo abierto ha venido creciendo en forma sustancial, pasando del 6.8% en septiembre de 1980 a un 12.3% en marzo del presente año. Por su parte, el llamado subempleo ha venido experimentando un leve crecimiento (del 5.6% al 8.1% en el año) el cual es compatible con el fenómeno de la reducción del pleno empleo y con la expansión del sector informal urbano.[3] El cruce de fuerzas entre el decrecimiento del empleo estable y remunerado y el crecimiento del subempleo plantea entonces una transición hacia la informalidad que, sin embargo, no debe significar una capacidad ilimitada de absorción de todos aquellos trabajadores que expulsa o no alcanza a acoger el sector formal.

En cuanto al liderazgo demográfico nacional, Bogotá no solo concentra el 15.18% de la población nacional total sino que presenta también

Cuadro N° 1

Participación porcentual de las actividades económicas en el P.R.B. de Bogotá

Sector Económico	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 Agropecuario	1.13	1.12	1.14	1.20	1.31	1.24	1.22	1.31	1.32	1.31	1.23	1.17
2 Minería	0.13	0.11	0.16	0.16	0.14	0.09	0.08	0.08	0.07	0.08	0.07	0.07
3 Indust. Manuf.	22.51	21.83	22.47	22.29	21.83	21.65	21.22	21.19	21.00	20.46	22.51	21.49
4 Construcción	6.99	6.28	7.42	7.63	7.06	5.29	5.29	5.05	4.69	4.95	5.78	6.03
Total Prod. Bien	30.76	29.34	31.18	31.28	30.34	28.26	27.80	27.63	27.08	26.81	29.59	28.76
6 Transportes	6.69	6.52	6.52	6.82	6.84	7.10	7.21	7.29	7.32	7.29	9.63	9.70
7 Comunicaciones	2.07	2.12	2.16	2.52	2.79	3.02	3.30	3.52	4.11	4.46	4.57	4.88
8 Elec. Gas. Agua	1.55	1.57	1.57	1.56	1.56	1.65	1.58	1.59	1.64	1.67	1.37	1.44
Total Prod. Serv.	10.31	10.20	10.25	10.90	11.19	11.77	12.09	12.40	13.06	13.42	15.57	16.02
5 Comercio	20.91	19.99	19.02	17.70	17.34	18.92	18.91	19.44	19.58	19.16	13.32	13.36
9 Banc. Seg. Otros	7.29	7.45	7.27	8.03	8.71	9.16	9.47	9.53	9.11	9.40	13.01	13.19
10 Alq. Neto Vivda.	11.08	11.60	11.00	11.25	11.62	11.52	11.49	11.39	11.74	11.96	13.46	13.59
11 Serv. Personal	10.61	10.62	10.57	10.67	10.92	11.44	11.75	11.61	11.66	11.66	6.48	6.54
12 Serv. Gobierno	9.04	10.80	10.71	10.18	9.89	8.93	8.49	8.00	7.76	7.59	8.58	8.55
Total Prod. Otro Servicio	58.93	60.46	58.57	57.82	58.47	59.96	60.12	59.97	59.85	59.77	54.84	55.22
Total P.R.B.	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Departamento Administrativo de Planeación Distrital.

una tasa de crecimiento poblacional del 4.5%.[4] Estas cifras reflejan la migración de colombianos de todo el territorio nacional a la capital e indican también que Bogotá se constituye en un espacio de convergencia de todas las regiones del país las cuales, al fusionarse, incrementan la complejidad y la propensión hacia la informalidad.

El crecimiento desordenado y un déficit de servicios de infraestructura de la ciudad ha determinado el que las expresiones de expertos y conocedores del desarrollo urbano en Bogotá coincidan en señalar que ésta ha crecido desordenada, acelerada y arbitrariamente. El surgimiento de nuevos asentamientos es muy rápido y, naturalmente, subnormal. En la capital nace un barrio nuevo cada 20 días. En el mes de febrero de 1982 había en la ciudad 268 urbanizaciones sin licencia oficial y 4.147 intervenidas por la Superintendencia Bancaria.[5] El agitado proceso de normalización y legalización de los nuevos barrios ha implicado un desarrollo gradual muy lento de la configuración de la infraestructura urbana. Este gradualismo se hace compatible con la insuficiencia en la dotación habitacional y en las redes de servicios y de infraestructura física.

Por otro lado, el servicio de abastecimiento de bienes alimenticios y de consumo familiar es difícil en Bogotá. El 40% de la población de bajos recursos adquiere sus bienes unitariamente, y bajo esquemas de intercambio y crédito que encarecen los productos y fomentan la persistencia de las famosas tiendas de barrio y de los puestos callejeros que contrastan abiertamente con los comercios modernos, las cadenas de almacenes y supermercados a las que no acceden quienes carecen de ingresos estables y suficientes. Esta polarización en el consumo se agudiza aún más con bienes de consumo familiar básicos como el çocinol (gasolina casera) cuya distribución popular está interferida por agentes especulativos y acaparadores que inciden en el encarecimiento de la vida a través de la informalidad. Así mismo, otros servicios de la infraestructura urbana como la energía, el acueducto, el alcantarillado, el teléfono y el alumbrado público, a pesar de reflejar una dotación amplia, pero no suficiente, inciden de alguna manera en la expansión e importancia de la informalidad bogotana. En cuanto a la Energía, por ejemplo, los individuos de bajos recursos toman la luz haciendo conexiones de contrabando con las que alumbran sus viviendas y sus comercios y servicios callejeros.[6] En cuanto al acueducto, el hecho de que el 4% de los habitantes de Bogotá

carezca de agua en sus viviendas implica que el abastecimiento de 160.000 personas se haga dentro de esquemas de corte informal.[7]

Finalmente, en cuanto a servicios comunitarios como la educación y la salud, la ciudad presenta una enorme gama de instituciones que los prestan o atienden dentro de prácticas que no corresponden para nada a los requerimientos de una provisión oficial y regular. En cuanto a la educación, Bogotá tiene un millón de estudiantes distribuidos en los niveles primario, secundario y superior, cuya coordinación corre a cargo de un complejo sistema institucional que abarca tanto la educación pública como la privada. Esta coordinación no ha sido capaz de regular la profusión de esquemas educativos que surgen concretamente para ofrecer múltiples programas de capacitación y formación intermedia a quienes no culminan la primaria ni la secundaria, pero que buscan algún tipo de formación para legitimar su ingreso al mercado laboral.

Esta rápida y esquemática visión de algunas de las características socioeconómicas de la ciudad de Bogotá, proveniente de una rápida aproximación a sus indicadores será complementada con una consideración analítica de ciertos datos de las últimas Encuestas de Hogares basadas en una muestra claramente representantiva de la ciudad compuesta por 7.191 casos (Hogares).

La primera de las Encuestas de Hogares aquí considerada (marzo de 1984) no ofrece una estructuración directamente diseñada para extractar información específicamente referida al sector informal urbano.

Para obviar esta ausencia, se estableció una definición operacional con cuya aplicación se obtuvieron cruces de variables, gracias a los cuales se logró la aproximación directa al fenómeno. Esa definición incorporó dentro de la rúbrica conceptual las siguientes categorías laborales: los Trabajadores Familiares Sin Remuneración; los Empleados Domésticos; los Trabajadores por Cuenta Propia, exceptuando a los Profesionales y a los Técnicos y, por último, los Obreros o Empleados Particulares cuyo trabajo sea temporal o remunerado por debajo del salario mínimo.

En cuanto a la segunda Encuesta de Hogares considerada (junio de 1984), no hubo necesidad de aplicar la definición operacional mencionada. Ella, es la primera de esta serie de encuestas oficiales que incorpora una batería de preguntas específicas para aproximarse directamente al

sector informal, permitiendo además la posibilidad de correlacionar las preguntas de esta batería con las demás preguntas incluidas en el cuestionario.

2. Características de la Informalidad Bogotana en una Dimensión Representativa del Total de la Población: Perspectiva Resumida

La siguiente elaboración está basada en su totalidad en las dos Encuestas de Hogares mencionadas y corresponde al análisis inicial realizado a los primeros listados estadísticos disponibles. Está estructurada en base a una serie de consideraciones sintéticas de los principales componentes del concepto de la informalidad. Por ello, no pretende reflejar una configuración analítica sistemática sino, más bien, complementar el panorama general del fenómeno en una perspectiva eminentemente coyuntural.

La población económicamente activa, PEA, en Bogotá actualmente conforma el 42.85% de la población total de la ciudad. De ella, el 87.23% está ocupada y el 12.77% no lo está. Este porcentaje de desocupación de la PEA capitalina continúa reflejando las cifras más altas registradas y ofrece la base para entrar a considerar la consistencia y la magnitud de la informalidad bogotana.[8]

Así, en cuanto a la informalidad propiamente dicha, es decir a aquella que se desprende de la definición operacional mencionada, la Encuesta refleja que el 17.08% de la población total corresponde a trabajadores de este tipo, que a su vez conforman el 45.70% de la PEA ocupada. Así mismo, ella indica que en el 55.08% de los hogares de Bogotá existe algún trabajador informal, y que en el 34.96% de ese total el jefe es un trabajador informal.

Lo anterior refleja una cifra sin precedentes en la cuantificación del fenómeno dentro de una ciudad de la magnitud e importancia de Bogotá, en donde la situación se hace más aguda si se tiene en cuenta el alto número de hogares con un trabajador informal que, seguramente, destina par-

CUADRO Nº 2

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Edad frente a Inserción Laboral*

Edad \ Inserción Laboral	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Edad	Total % frente PEA Ocupada
- 14 años	95.8	4.2	0	100	0.8
15 - 19	67.6	32.3	0.1	100	8.4
20 - 29	39.5	59.3	1.2	100	35.6
30 - 39	39.5	57.3	3.2	100	26.5
40 - 49	45.4	49.4	5.2	100	16
50 - 59	54.8	39.6	5.7	100	8.9
60 y más	68.6	26.4	5	100	3.8
					100

* Tomando la distribución de la variable Edad frente a la variable Inserción Laboral.

FUENTE: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID - UNIANDES Ciencia Política)

te de sus ingresos a la conformación del presupuesto familiar, o el alto número de hogares cuyo jefe es un trabajador informal que genera sus ingresos de este sector de la economía. En otras palabras, esto refleja la importancia y la ingerencia de la informalidad en la conformación parcial o total del ingreso familiar bogotano.

Descomponiendo la PEA ocupada de Bogotá por la variable sexo y controlándola por informalidad, encontramos lo siguiente: del total de la PEA informal ocupada, el 43.7% son mujeres y del total de la PEA formal ocupada solo lo son el 36.2%. Lo anterior indica que aún cuando los hombres son más numerosos, tanto en la PEA informal ocupada como en la PEA formal ocupada, la mujer es más activa en labores informales que en labores formales.

Con relación a la edad, los datos indican que los mayores grados de informalidad se presentan en la población menor de 14 años; en la de 15 a 19 años y en la mayor de 50 años (véase Cuadro N° 2). En otras palabras, indican que los mayores grados de informalidad se concentran en los rangos extremos y que a medida que se alcanzan los 20 años, los niveles de informalidad descienden para volver a aumentar al término de los 49 años aproximadamente.

Este Cuadro indica también cómo el nivel de informalidad que se refleja entre los 20 y los 40 años de edad, sin ser excesivo, no deja de ser importante con el agravante de que se dá dentro de la mayor frecuencia de acceso al mercado de trabajo, es decir, a la época en que la población genera la mayor demanda laboral. Lo anterior, a su vez, implica como los niños, los mayores y los ancianos, a pesar de no conformar los mayores porcentajes de participación laboral, se vuelcan mayoritariamente a los trabajos informales que no solamente son aquellos que les ofrecen oportunidades para generar ingresos, sino que además ayudan a explicar el grado de desprotección laboral existente, por un lado, y la necesidad de ingresar temprano al mercano laboral o de permanecer en él en la edad avanzada, por el otro.

En cuanto a la permanencia en la ciudad encontramos que la informalidad es más intensa en los casos de menor residencia en Bogotá y que ella tiende a reducirse a medida que aumenta la permanencia (véase Cuadro N° 3). Así, los recién llegados comienzan insertándose laboralmente en una dimensión informal, la cual va disminuyendo en forma sistemática

CUADRO Nº 3

Población Económicamente Activa ocupada de Bogotá: Tiempo de Residencia en Bogotá frente a Inserción Laboral*

Inserción Laboral / Tiempo de Residencia en Bogotá	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Tiempo Residencia	Total % frente PEA Ocupada
Menos de 1 año	70.3	27.3	2.4	100	2.4
De 1 a 2 años	56.2	42.9	0.9	100	4.3
De 3 a 5 años	47.2	51.6	1.2	100	6.7
Más de 5 años	44.4	52.5	3.1	100	86.6
					100

* Tomando la distribución de la variable Tiempo de Residencia en Bogotá frente a la variable Inserción Laboral.

FUENTE: DANE EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID - UNIANDES Ciencia Política)

CUADRO Nº 4

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Nivel Educativo frente a Inserción Laboral*

Inserción Laboral / Nivel Educativo	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Nivel Educativo	Total % frente PEA Ocupada
Ninguna	80.4	18.7	0.9	100	2.5
Primaria	61.3	36.8	2	100	35.6
Secundaria	42	55	3	100	44.4
Universitaria	18.3	77.1	4.6	100	17.5
					100

* Tomando la distribución de la variable Nivel Educativo frente a la variable Inserción Laboral.

FUENTE: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CHD - UNIANDES Ciencia Política).

a medida que avanza el tiempo de su permanencia en la ciudad. Este hallazgo se hace más interesante si se tiene en cuenta que del 86.6% de la población bogotana con más de 5 años de permanencia, el 42.6% es nativo. Lo anterior permite insinuar que los migrantes a la capital del país tienden a formalizar su laboriosidad en consecuencia con la conocida selectividad migratoria.

El siguiente Cuadro también indica claramente una disminución de la migración hacia Bogotá, cuya explicación no es pertinente en este breve trabajo pero que, sin duda alguna, plantea un reto investigativo-analítico que permita explicar tan sensible cambio. Por ahora solo hace posible la especulación alrededor de argumentos tales como el impacto de la migración laboral internacional, la migración estacional y, por último, el efecto amortiguador de las ciudades intermedias.

En cuanto al nivel educativo de la población bogotana, los datos indican que la informalidad se presenta de manera más intensa en los niveles educativos más bajos (véase Cuadro N° 4). También indican el bajo nivel educacional generalizado a toda la población bogotana, dado que el 35.6% de la población ha alcanzado algún nivel primario y que solo el 17.5% ha accedido a la educación universitaria. Estas cifras se explican simplemente porque es en el trabajo informal en donde se requiere el menor nivel de exigencia formativa, educativa y de capacitación.

El Cuadro N° 5 permite penetrar aun más en el comportamiento del fenómeno de la informalidad referido al nivel educativo frente a la posición ocupacional de los bogotanos. En él se observa claramente como son los Trabajadores Familiares Sin Remuneración y los Empleados Domésticos los más afectados por la carencia o precariedad en el nivel educativo.

No obstante, lo anterior requiere de un análisis más cuidadoso compatible con la proliferación de instituciones educativas en áreas y campos "técnicos" y de capacitación intermedia a los que acuden en forma creciente los habitantes de Bogotá que carecen de posibilidad de dedicarse al estudio y que, por ello, tienden a suplir esta carencia combinando su trabajo con cursos intermedios para mejorar sus exiguas "hojas de vida".

En cuanto a la composición ocupacional de los bogotanos, los datos indican cómo es entre los Comerciantes (al por mayor y al detal), los Tra-

CUADRO Nº 5

Población Económicamente Activa Ocupada y Porcentaje de Informalidad en Bogotá: Nivel Educativo por Posición Ocupacional

Posición Ocupacional / Educación	Trabajad. Familiar Sin remun.	Obrero o Emplead. Particular	Obrero o Emplead. del Gob.	Emplead. Doméstic.	Trabajad. Cuenta Propia	Patrono o Emplead.	Total % frente PEA Ocupada
Ninguno	2.4	30.2	3.4	16.6	46.6	0.6	2.7
	*100	55.5	0	100	98	100	80.8
Primaria	2.8	44.4	5.5	11.4	32.6	3.2	34.2
	*100	39.3	0	100	95.4	92.4	65.8
Secundaria	3.9	56	11.8	2.5	22.2	3.5	45.2
	*100	35.8	0	100	92.5	83.4	49.8
Universitaria	1.3	48.7	26.9	0	16.6	6.6	17.9
	*100	17.3	0	0	38.4	66.2	20.4
Total	3	50	12.1	5.5	25.4	3.9	100
	*100	33.9	0	100	87.4	80.8	50.9

* Estos datos corresponden al porcentaje de informalidad en las respectivas categorías.

FUENTE: DANE, EH 44 Junio de 1984

CUADRO Nº 6

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Ocupación* frente a Inserción Laboral**

Ocupación \ Inserción Laboral	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Ocupación	Total % frente PEA Ocupada
Profesionales	6.1	91.4	2.5	100	3.8
Profesionales o Técnicos	10.9	87.1	2	100	6.8
Directivos Pers. Superior	14.1	59.4	26.6	100	1.5
Personal Administrativo	15.1	84.2	0.7	100	15.49
Comerciante	67.7	27	5.4	100	18.4
Trabajadores de Servicios	58.5	40	1.4	100	18.3
Trabajadores Agrícolas	64.8	24.8	10.5	100	0.8
Operarios No Agrícolas	53.6	44.2	2.2	100	34.3
					100

* Ocupación u Oficio: se refiere al tipo de tareas o labores que la persona realiza en un determinado trabajo.
**Tomando la distribución de la variable Ocupación frente a la variable Inserción Laboral.

FUENTE: DANE, EH 43 Marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID, UNIANDES Ciencia Política).

bajadores de Servicios (dentro de los cuales se cubre una amplia gama ocupacional que abarca la hotelería, los bares, los servicios de limpieza, los choferes y los trabajadores domésticos, etc.) y los Trabajadores Operarios No Agrícolas (que abarca a los contramaestres, capataces, supervisores, operarios del transporte y, en general, los obreros de las diferentes ramas de la industria) en donde se concentran los mayores índices de informalidad y cómo estas categorías ocupacionales son las mayores generadoras de trabajo para la población capitalina (véase Cuadro N° 6).

En cuanto a la rama de actividad, los datos indican que el peso de la informalidad en la PEA bogotana es sustancial en algunas de las actividades mencionadas en la primera parte de este trabajo como las de mayor incidencia en la generación de empleo y de valor al producto regional bruto de la ciudad, es decir la Industria Manufacturera, la Industria de la Construcción y el Transporte (véase Cuadro N° 7). Sin embargo, la preponderancia de la informalidad, además de la Industria de la Construcción, se presenta también en el Comercio y en el Sector de los Servicios que igualmente son determinantes como generadores de empleo y valor al desarrollo económico de la ciudad.

Lo anterior indica entonces como, excluyendo los Patronos o Empleadores, la informalidad se presenta de manera significativa en todas las ramas de actividad contempladas en el Cuadro con excepción de la ocupación correspondiente a los establecimientos financieros, en donde, naturalmente, las modalidades laborales son dominantemente de tipo formal.

Los datos también indican que dentro del 45.7% de la PEA informal ocupada de Bogotá, los Trabajadores por Cuenta Propia conforman una cuarta parte del universo, lo cual indica que dentro de este complejo fenómeno, la autonomía laboral abarca un porcentaje importante (véase Cuadro N° 8). El Cuadro también indica cómo los Obreros y los Empleados Particulares Informales representan un porcentaje sustancial de la PEA informal ocupada de Bogotá. Esta última cifra adquiere especial significación si se tiene en cuenta que en esta posición ocupacional se agrupa más de la mitad de los trabajadores de la ciudad (el 50.6%). Aquí es importante aclarar que se está haciendo referencia a la posición ocupacional entendida como la ubicación laboral del individuo dentro de una relación de trabajo a diferencia de la ocupación correspondiente al Cuadro N° 6, la cual está referida al oficio desempeñado.

CUADRO Nº 7

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Rama de Actividad Económica frente a Inserción Laboral*

Rama de Actividad / Inserción Laboral	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Rama de Actividad	Total % frente PEA Ocupada
Industria Manufacturera	38.3	58	3.7	100	23.4
Construcción	65.8	32.1	2.1	100	6.9
Comercio Rest. Hotel	61.6	34	4.4	100	23.2
Transporte Comunicación	40.2	58.5	1.3	100	6.9
Establecimientos Financieros	18.8	78.5	2.7	100	9.4
Servicios	44.6	54	1.4	100	28.5
Otras**	29.1	67.7	3.2	100	1.7
					100

* Tomando la distribución de la variable Rama de Actividad Económica frente a la variable Inserción Laboral.

** Otras: Incluye Agropecuaria, Minas y Canteras, Electricidad.

FUENTE: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID - UNIANDES Ciencia Política).

CUADRO N° 8

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Posición Ocupacional frente a Inserción Laboral

Posición Ocupacional \ Inserción Laboral	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Posición Ocupacional
Trabajador Familiar	100	0	0	100
% frente al total de la PEA Ocupada	1.9	0	0	1.9
Obrero o Empleado Particular	27	73	0	100
% frente al total de la PEA Ocupada	13.6	36.9	0	50.6
Obrero o Empleado del Gobierno	0	100	0	100
% frente al total de la PEA Ocupada	0	12	0	12
Empleado Doméstico	100	0	0	100
% frente al total de la PEA Ocupada	5.7	0	0	5.7
Trabajador por Cuenta Propia	90.8	9.2	0	100
% frente al total de la PEA Ocupada	24.4	2.5	0	26.9
% frente al total de la PEA Ocupada	45.7	51.4	2.9	100

FUENTE: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID - UNIANDES Ciencia Política)

El Cuadro N° 9 permite visualizar en mayor detalle la configuración interna de las principales actividades económicas de Bogotá en cuanto al grado de informalidad que alcanzan las diferentes posiciones ocupacionales que las desempeñan. Este Cuadro se complementa con el anterior y aporta elementos indiscutibles para el reconocimiento de la ingerencia del fenómeno estudiado en la actividad económica de los habitantes de Bogotá.

Complementariamente, el Cuadro N° 10 permite ver cómo las ramas de actividad más penetradas por la informalidad son precisamente aquellas que incorporan trabajadores más inestables o de menor trayectoria y permanencia en ellas.

Finalmente, relacionando la posición ocupacional de los bogotanos con su acceso o afiliación a entidades encargadas de la provisión de la seguridad social a los trabajadores, el Cuadro N° 11 indica claramente cómo la gran mayoría, el 84.7%, de los trabajadores no afiliados a estas instituciones son precisamente trabajadores informales. Esto indica cómo el trabajo informal mantiene esquemas "contractuales" que permiten evitar el costo de la seguridad social de los trabajadores empleados a quienes solo se les reconocen algunos beneficios susceptibles de ser cubiertos en pólizas de seguros de accidentes, pero no de enfermedad ni de prevención médica. Tal es el caso típico de la Industria de la Construcción en donde, en virtud de la subcontratación, los trabajadores a destajo tienen amparo contra accidentes ocurridos en el lugar de trabajo los cuales no se extienden por fuera de él, ni mucho menos a sus familiares y dependientes.

Esta rápida visión panorámica del fenómeno de la informalidad en la ciudad de Bogotá ha permitido constatar su importancia y magnitud, las cuales no pueden seguir siendo ignoradas por el Estado. Este fenómeno, cuya expresión en la capital de Colombia indica su extensión a todo el territorio nacional, empieza a ser conocido más profunda y objetivamente en virtud de algunos avances que, sin ser suficientes todavía, ya ofrecen la posibilidad de lograr un diagnóstico más claro y completo. Así, el hecho de que las Encuestas de Hogares adelantadas por entidades oficiales colombianas y el Censo Nacional de Población mismo (que se realizará a finales de 1985) incuyan provisiones metodológicas dirigidas expresamente a la medición y análisis del ritmo del fenómeno, permiten ex-

CUADRO Nº 9

Población Económicamente Activa Ocupada y Porcentaje de Informalidad en Bogotá: Rama de Actividad por Posición Ocupacional

Rama de Actividad / Posición Ocupacional	Trabajador Familiar sin Remunerar	Obrero o Empleado Particular	Obrero o Empleado del Gob.	Empleado Doméstico	Trabajador Cuenta Propia	Patrono o Empleador	Total % frente a PEA Ocupada
Industria	2.9	74.3	0.6	--	18.1	4.1	23.1
Manufacturera	*100	27.5	0	--	95.6	80.5	43.9
Construcción	1.4	52.3	3.9	--	37.3	5.1	7.2
	*100	41.5	0	--	82	81.8	57.8
Comercio	7.7	45.3	0.7	--	41.2	5.1	23.8
Hotel-Restaurantes	*100	46.7	0	--	96.9	84.2	73
Transporte	0.9	58	12.8	--	26.7	1.6	6.4
Comunicación	*100	32.3	0	--	95.6	58.3	45.9
Financiero	0.4	66.1	11.4	--	17.8	4.4	8.9
	*100	20.6	0	--	32.4	78.7	24.3
Servicios	1	26.9	32.2	19.4	18	2.5	28.3
	*100	39.2	0	100	80	83.7	47.5
Total	3	50	12.1	5.5	25.4	3.9	100
	*100	33.9	0	100	87.5	80.8	50.9

* Estos datos corresponden al porcentaje de informalidad en las respectivas categorías.

FUENTE: DANE, EH 44 Junio de 1984.

CUADRO N° 10

Población Económicamente Activa Ocupada y Porcentaje de Informalidad en Bogotá: Tiempo de Trabajo en el Establecimiento por Rama de Actividad

Tiempo en el Establecimiento \ Rama de Actividad	Industria Manufact.	Construc.	Comercio Hotel Restaurante	Transporte Comunic.	Financiero	Servicios	Total % frente PEA Ocupada
0 años	22	9.8	25.9	5.5	6.5	29.1	22.9
	*48.6	53.8	76.8	61	39.1	71.9	63
1 año	24.9	3.9	25.3	6.5	9.2	28.7	10.1
	*52.1	54.1	75.6	67	18.7	61.6	58.3
2 años	23.9	5.8	24.8	7	10	26	12
	*42.6	53	70.3	50.5	22.9	52	50.5
3 años	26.6	4.3	25.4	6.5	11.6	23.1	8.5
	35.2	59	69.1	45.4	20.3	44	45.8
4 y más años	22.3	7	21.9	6.7	9.3	30.1	42
	*45.8	71.3	78.1	37.5	23.7	33.8	48.1
Total	23.1	7.2	23.8	6.4	8.9	28.3	100
	*43.9	57.8	73.1	46	24.3	47.5	50.9

* Estos datos corresponden al porcentaje de informalidad en las respectivas categorías.

FUENTE: DANE, EH 44 junio de 1984.

CUADRO Nº 11

Población Económicamente Activa Ocupada y Porcentaje de Informalidad en Bogotá: Posición Ocupacional por Afiliación a Seguridad Social

Posición Ocupacional / Afiliación a Seguridad Social	ISS - Caja de Previsión	Seguro Médico Privado	Caja de Compensac.	No está Afiliado	No Informa	Total % frente PEA Ocupada
Trabajador familiar sin remunerar	4.4	1.1	0.3	93.6	0.6	3.1
	*100	100	100	100	100	100
Obrero o empleado particular	58.2	2.3	1.5	32.7	5	50
	* 18.2	39.4	5.5	67.4	0	33.9
Obrero o empleado del gobierno	82	5.4	8.3	0	4.3	12.1
	* 0	0	0	0	0	0
Empleado doméstico	6.5	4.7	0.2	87.3	0.9	5.5
	*100	100	100	100	100	100
Trabajador cuenta propia	5.5	3	0.5	87.8	3.1	25.4
	* 76.3	69.2	92.8	91.8	1	87.4
Patrono o empleador	19.1	9.4	1.3	67.2	2.8	3.9
	* 71.1	75	50	88.6	0	80.8
Total	41.7	3.2	1.9	48.9	4	100
	* 17.7	47.9	9.8	84.7	1.8	50.9

* Estos datos corresponden al porcentaje de informalidad en las respectivas categorías.

FUENTE: DANE, EH 44 junio de 1984.

CUADRO Nº 12

Población Económicamente Activa Ocupada de Bogotá: Ingresos frente a Inserción Laboral*

Ingresos \ Inserción Laboral	Trabajador Informal	Trabajador Formal	Patrono o Empleador	Total % Ingreso	Total % frente PEA Ocupada
Menos de 1 salario mínimo	92	5.5	2.5	100	26
De 1 salario mínimo a 2 salarios mínimos	33	66.1	0.9	100	48.1
Más de 2 salarios mínimos	22.9	70.3	6.8	100	25.9
					100

* Tomando la distribución de la variable Ingresos frente a la variable Inserción Laboral.
** El salario mínimo para trabajadores urbanos en Colombia durante 1984 es de $ 10.865.

FUENTE: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID - UNIANDES Ciencia Política)

presar optimismo en el sentido de esperar que las medidas de atención y apoyo al desarrollo de las actividades económicas resultantes de la iniciativa popular, cuenten con mejores y más precisos elementos para canalizar su acción. Es importante reconocer que actualmente en Colombia el fenómeno de la informalidad ha sido reconocido y entendido como un campo problemático que exige un tratamiento urgente, no para regularlo y formalizarlo sino, más bien, para darle canales y apoyos dentro de los cuales su dinámica pueda continuar pero con posibilidades de tecnificación, justicia laboral, estabilidad y remuneración. El sector público con el Departamento Nacional de Planeación, DNP, y el Servicio Nacional de Empleo, SENALDE y el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, a la cabeza y una serie de entidades del sector privado colombiano se encuentran promocionando, planificando y apoyando económicamente la actividad microempresarial, cuyas posibilidades como respuesta a la estrechez del aparato productivo parecen importantes. La incansable e inagotable iniciativa popular para responder a las durezas socioeconómicas imperantes en el país empieza a ser tenida en cuenta como algo que no es precisamente el camino hacia la anarquía socioeconómica, sino que, por el contrario, refleja el deseo de los trabajadores colombianos por continuar desarrollando su productividad en beneficio del país.

NOTAS

1. Proyecciones poblacionales hechas por la División Socio-demográfica del Departamento Nacional de Planeación de Colombia.
2. Alcaldía Mayor de Bogotá, *Bogotá, Año 2000.* Plan de Desarrollo Económico y Social. Bogotá, Julio 3 de 1984 (mimeógrafo.
3. Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, *Colombia Estadística,* Bogotá, 1983, pp. 112 y 113.
4. Hernando Durán Dussán, *La Transformación de Bogotá.* Madrid: Editora Gaudi, 1982, pp. 35.
5. *Ibid.*, pp. 42.
6. "120 casetas roban la luz a Bogotá", en *El Tiempo,* Martes 25 de septiembre de 1984, p. 3B.
7. Alcaldía Mayor de Bogotá, *Bogotá, Año 2000, op. cit.*, pp. 5.9.1.
8. El promedio de personas por Hogar en esta Encuesta fue de 4.63.

IV.
Experiencia de promoción en el SIU



IV.
Experiencia de promoción en el SIU

1.
"La promoción en el SIU ecuatoriano: El caso del programa de apoyo a la microempresa en Guayaquil".

María Mercedes Placencia

1.

"La promoción en el SIU ecuatorianos: El caso del programa de apoyo a la microempresa en Guayaquil".

María Mercedes Placencia

Introducción

En el Ecuador el tratamiento del Sector Informal Urbano es relativamente nuevo, tanto desde el punto de vista teórico como de promoción. Sin embargo, algunos investigadores agrupados en centros de investigación o aisladamente, están abriendo un espacio para la discusión de este fenómeno, sobre cuya definición y conceptualización todavía no hay consenso. Y, si bien es importante avanzar y enriquecer esta línea de trabajo —es decir, conceptualizar y delimitar sus ámbitos, el espacio físico y el elemento humano que lo integran— no es menos importante y urgente dar respuestas concretas a los problemas y carencias económico-empresariales más imperiosos de ese significativo segmento productivo, del cual depende un importante sector poblacional.

Considerando entonces que el fenómeno demanda estudios y soluciones o mejoras a corto y mediano plazo y que la praxis permite alimentar la teoría, el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano —CEPESIU— se propuso llevar adelante diversas acciones de investigación y de promoción que arrojen mayores conocimientos sobre este campo y que, fundamentalmente permitan diseñar estrategias de apoyo de largo aliento y replicables en forma masiva.

En esta perspectiva, aquí se presenta una experiencia de apoyo integral denominada Programa de Apoyo a la micro empresa (PAME) consistente en la implementación de acciones de diagnóstico, capacitación, asesoría y canalización de crédito, dirigido a un sector productivo informal ubicado en la zona suburbana norte de Guayaquil (Mapasingue) recientemente concluido, y cuyo diseño y ejecución estuvo a cargo del CEPESIU. Este programa contó con el auspicio del Fondo Nacional de Preinversión, FONAPRE, el Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía, FOPINAR, la Corporación Financiera Nacional y el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS.

Además, en el trabajo se señalan algunos problemas y actividades que otras instituciones, tanto públicas como privadas, están realizando en esta área en nuestro país.

Ahora bien, antes de entrar en materia, parece importante precisar el marco en el que CEPESIU desarrolla la tarea de promoción. La génesis y el conocimiento de las características y limitaciones de la población-objeto de apoyo es un elemento central para el tratamiento del sector informal urbano. Por cierto, el tema está ampliamente tratado en los capítulos precedentes, especialmente en el segundo, referido a "Aproximaciones Teóricas al SIU", a cuyo contenido básico se adscribe la autora. Por ello, este trabajo se limita a realizar una suerte de "punteo referencial teórico", que permita encuadrar la experiencia realizada.

1. El Sector Informal Urbano

1.1 Génesis e Interpretaciones del "Autoempleo"

Desde hace algunas décadas viene gestándose en los distintos países de la región lo que ahora se conoce como el "Sector Informal Urbano" (SIU), fenómeno que en Ecuador se agudiza en la década pasada. Basta observar las calles de las ciudades ecuatorianas especialmente de Quito y Guayaquil, (así como las de otros países con estructuras económicas análogas) para advertir que están "tomadas" por centenares y miles de vendedores ambulantes, pequeños comerciantes, "loteros", oferentes de servicios (lustrabotas, cargadores, limpiadores y cuidadores de carros) etc., quienes encontrándose expulsados del sector moderno formal (SM) debido a su incapacidad de absorción, crean su propio empleo. Esta estrategia de sobrevivencia la mantienen con fuertes carencias y limitaciones de carácter económico, legal, cultural, que se expresan fundamentalmente en su baja productividad y exiguos ingresos.

Según datos del PREALC, sobre el Ecuador, para 1976, aproximadamente el 45% de la PEA urbana total se encontraba en el sector informal de la economía. Comparada esta cifra con la situación de otros países de la región, vemos que en algunos casos se asemeja y en otros se incrementa o decrece.[1] Al analizar el Guasmo, una de las áreas suburbanas más grandes de Guayaquil, con 200.000 personas apoximadamente, la

OIT estimó que del total de personas en edad activa o de trabajar, (124.000 - 61%), alrededor del 50% estaban ocupadas. De este total (61.800), el 40% laboraba en el sector formal —en estratos ocupacionales bajos— y alrededor del 60% se encontraba inserto en el sector informal, desempeñándose en actividades de baja relación K/L (Capital-trabajo) y en consecuencia, de escasa productividad e ingresos.[2]

Paradójicamente, la lectura del crecimiento económico en el primer quinquenio de los setenta alcanzó la cifra de 11.4%; sin duda una de las más altas de América Latina. La tasa de desempleo abierto, si bien crecía, tenía un ritmo moderado; para 1980 fue de 3.0% y para 1982 sufre un incremento llegando al 6.5%. Pero, de hecho, se mantenía y agudizaba un desbalance real entre el desarrollo económico expresado en cifras y la realidad, reflejada en el crecimiento de la subutilización —y por tanto en el deterioro de la condición de vida— de la inmensa mayoría de la masa laboral. Efectivamente, a nivel del empleo, tampoco tuvo correspondencia ese incremento económico con la absorción de mano de obra por el sector formal, sino más bien arrojó un crecimiento. Así, del 50% que se estimó fue absorbido por el SM para la década pasada, descendió al 20%, aproximadamente, para el inicio de la presente década.

Parecería entonces que, a mayor desarrollo económico —con uso intensivo de capital y tecnología sofisticada— se produce una mayor expansión de la informalidad productiva.

Evidentemente, este fenómeno, es decir la presencia de un excedente estructural laboral de considerable magnitud, fue alcanzando una evolución insospechada en el marco de la economía nacional. Ello suscitó preocupación y la necesidad de profundizar en el análisis de la problemática del empleo por parte de los Gobierno y algunos cientistas sociales, quienes se planteaban interrogantes referidos a la magnitud real de este sector de "auto empleados", su procedencia, su incontenible crecimiento, su producción, la dimensión de su aporte al crecimiento global, sus niveles de ingreso y en fin, su perspectiva social y económica. Estas reflexiones se imponían, pues el resultado final se manifestaba en la constatación de una creciente disminución del nivel de vida de un considerable segmento poblacional.

Y, justamente, esa insuficiencia de herramientas teórico-conceptuales condujo a que el análisis del SIU en sus inicios fuera enfocado indistin-

tamente como un problema de pobreza urbana, sector económico informal y de marginalidad. Se desarrollaron diversas interpretaciones que respondían a tendencias empiristas, neo-clásicas, marxistas, con enfoques social-antropológicos o culturales, fundamentalmente. Si bien aquellas no daban cuenta de la globalidad del fenómeno ya que quedaba excluido el análisis económico-productivo, permitían, por cierto, mostrar las consecuencias del subdesarrollo capitalista. La magnitud insoslayable de esta problemática y su complejidad exigía, entonces, contar urgentemente con una definición y conceptualización de la misma, de carácter operacional, que permitiera una aprehensión más acabada de esta temática así como el diseño de políticas y estrategias concretas, conducentes a encarar de una vez este fuerte desequilibrio socio-económico entre los sectores insertados en los mercados formal e informal de la economía.

A partir de esos vacíos teóricos existentes, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe —PREALC— de la Organización Internacional del Trabajo —OIT—, se propuso avanzar en esa línea de trabajo. Así, sobre la base de una vasta información estadística (empleo, desempleo abierto, subempleo, trabajadores por cuenta propia, etc.) sumada a estudios de caso recogidos en los distintos países de la región, el SIU pasa a interpretarse como un sector productivo específico, gestado por el excedente estructural de fuerza laboral,[3] no absorbido por el sector productivo moderno, con múltiples y complejas relaciones entre este sector y el informal, al que se agrega el limitado acceso a diversos factores tales como: insumos, capital, tecnología, mercado, etc.

Esa elaboración teórica, que permitió una mejor comprensión de la realidad socio-económica y de las causas fundamentales del subdesarrollo, partió de la concepción del área informal como un fenómeno de heterogeneidad estructural tecnológica, planteada inicialmente por CEPAL,[4] en las postrimerías de los años setenta. Esta nueva línea interpretativa —alimentada en los últimos años con el aporte de varios centros de investigación y estudiosos del tema,[5] a nivel regional, permitió avanzar teórica y operativamente, agregando al análisis de la problemática de la informalidad económica urbana, otro elemento, la segmentación de la demanda laboral. Es decir que el SIU quedaría definido como el conjunto de unidades productivas —puestos de trabajo— con estructuras hete-

rogéneas a nivel tecnológico y ocupacional, generadas por la fuerza laboral excluida del sector moderno de la economía.

1.2 Una estrategia de sobrevivencia: la microempresa informal

Si un importante segmento de la población, cercano al 50% de la PEA urbana, como se presenta en Ecuador, queda fuera del mercado formal de trabajo, no es posible pensar que ellos van a engrosar la fila de los desempleados abiertos, pues por su magnitud, no pueden ser mantenidos por otros (ni gobierno, ni subsidios). Por tanto, se ven obligados, para sobrevivir, a "autosostenerse" a través de la creación o invento de alguna actividad de producción, comercio o servicio que, con escaso o nulo insumo de capital, genere ingresos.

Es bajo esa exigencia de "sobrevivencia", frente a la carencia de una alternativa formal de trabajo, que se gesta el sector informal urbano. Un universo de unidades productivas con características específicas, que las distinguen —desventajosamente— frente a aquellas del sector económico capitalista moderno.

Estas pequeñas empresas —en la mayoría unipersonales o familiares— tienen varios denominadores comunes. Entre los más importantes están sus limitaciones de carácter económico: escaso o nulo acceso al capital y al crédito y por tanto al uso de tecnologías adecuadas; de carácter técnico: fuertes vacíos respecto a acabados y diseños, baja calificación técnica, escasa o nula organización productiva; de carácter legal y administrativo: ausencia de marco legal y organizativo, falta de registros contables elementales.

Considerando que esas unidades productivas son autocreadas por una población pobre y carente del factor capital, es fácil advertir que su principal restricción —por lo menos al inicio— es la baja relación capital/trabajo. Por su correlación con la productividad física de la mano de obra, esta tiende a ser sumamente baja en los establecimientos informales, dando paso a la presencia de un importante diferencial de productividad física entre ellos y las empresas del sector moderno o formal, que producen bienes o servicios análogos. De ahí que, para su subsistencia, es preciso que la unidad productiva informal compense esa diferencia por medio del ahorro o de algún otro factor productivo (reducción del ingre-

so, eliminación o contracción de las utilidades, ahorro en el uso de insumos y del capital), o de la inserción mercantil diferenciada vía el ofrecimiento de bienes o servicios que no produce el sector moderno de la economía.

Esa homogeneidad del universo informal económico —carencia o escasez de capital— reflejado en el bajo nivel por puesto de trabajo, se expresa en varios aspectos: equipamiento escaso y por lo general antiguo, exiguo capital de giro, poca disponibilidad de insumos y altos precios para adquirirlos, no acceso al crédito, etc. De la utilización de esos factores dependerá el régimen de producción y acumulación en que se sitúe cada establecimiento (deficiente, simple, ampliada, normal).

Ahora bien, si hay acuerdo en el hecho de que uno de los factores más limitantes para el desarrollo de una empresa informal es la baja relación K/L, es importante que una estrategia de promoción apunte a eliminar o —por lo menos— a disminuir esa restricción vía el impulso gradual de transición de la relación K/L. Pero, además, por las características de esas empresas y de quienes las manejan, consideramos que ese apoyo orientado a elevar sus activos debe estar acompañado de un proceso de capacitación y asesoría a nivel técnico y de gestión, que permita una transformación integral de sus propietarios y de las propias unidades productivas.

En esa perspectiva, es decir de implementar una metodología de promoción integral fue diseñado y ejecutado el PAME, pues partimos del supuesto de que un apoyo global y concatenado permitiría el mejoramiento en productividad e ingresos, de un importante segmento del universo de informales funcionales, de aquellos que exhiben posibilidades de desarrollo en el corto y mediano plazo.

2. Una experiencia de promoción: El caso de Guayaquil

2.1 Antecedentes

El diseño y ejecución del Programa de Apoyo a la Microempresa (PAME), se enmarca en el apretado análisis teórico-metodológico que

se acaba de delinear en el numeral precedente.

En esa misma perspectiva, se mantuvo la realización de un Programa cuya metodología fuera integral, complementaria y participativa, destinada a los pequeños productores funcionales (con capacidad de desarrollo en el corto y mediano plazo), en capacitación, asesoría y canalización del crédito.

Por otro lado al proponer la realización experimental de este programa, se petendía demostrar que es viable y replicable la implementación de una metodología de diagnóstico microempresarial relativamente sencilla, rápida y barata. En el sector formal, las técnicas y los instrumentos utilizados hasta el momento, para una tarea similar, tienen características significativamente distintas: son costosos (U$A 1.000 en adelante), largos (3 a 6 meses de estudio) y altamente tecnificados. Por ello, para diagnosticar y apoyar empresas, cuyos montos de inversión por trabajador oscilan entre U$A 300 y U$A 2.000[6] era preciso desarrollar metodologías alternativas que utilizaran pocas horas/hombre y que pudieran ser realizadas con técnicos de nivel medio, adecuadamente capacitados.

En la técnica que aquí se presenta, se estima que el costo del diagnóstico por empresa, puede situarse alrededor de U$A 30. En relación al costo de acciones de capacitación, se estima que éste oscila entre U$A 30 y 100 aproximadamente.

Ello permite operar con un sistema de apoyo en el cual el costo total de promoción no sobrepase, en general, el 5% del monto de la inversión total. Solo una metodología con las características señaladas podrá ser susceptible de replicabilidad y de masificación.

2.2 Objetivos

2.2.1 Objetivos Generales

a) Avanzar en el conocimiento y análisis de un segmento del Sector Informal Urbano.
b) Promover el desarrollo y la consolidación de un Sector Productivo Informal.
c) Impulsar el mejoramiento del empleo y los ingresos.
d) Impulsar la capacitación Integral de los Microempresarios.

e) Probar la metodología propuesta a nivel del diagnóstico, la capacitación y la canalización del crédito.
f) Fomentar la utilización del crédito para la microempresa Informal.

2.2.2 Objetivos Específicos

a) Realizar una investigación económico-productiva para cada microempresa y elaborar un Perfil de Diagnóstico por unidad productiva, en las ramas de cerrajería, ebanistería y panadería.
b) Efectuar un análisis general de la situación de los Microproductores, por rama de actividad.
c) Diseñar y elaborar un Perfil de inversiones que facilite determinar el monto del crédito, su utilización y su capacidad de reembolso.
d) Motivar a los microempresarios del universo investigado, sobre la necesidad de llevar a cabo acciones integrales y concatenadas (capacitación, asesoría, crédito), como un mecanismo que vaya a garantizar, en gran medida, mejoras significativas en sus unidades productivas.
e) Implementar un programa integral de apoyo (capacitación, asesoría, canalización del crédito), orientado a elevar la productividad de las microempresas y por ende, a mejorar el empleo y los ingresos.
f) Diseñar y realizar un programa de capacitación por rama de actividad en las áreas técnico-productiva, administrativa-contable, financiera y de comercialización.

2.3 Desarrollo del Programa

En la ejecución del PAME, se distinguen dos fases: una investigativa y otra operativa.

a) Como se describe a continuación, la primera, arrancó con la selección de áreas geográficas y los giros productivos y culminó con la elaboración de Perfiles de Diagnóstico e Inversión y un análisis sintético de la situación general de los pequeños productores, por rama de actividad.

b) La segunda, consistió en diseñar y desarrollar un programa de capacitación integral, conformado por ocho talleres, en las áreas de contabilidad general (inventario, balance), costos (cuentas de resultado, punto de equilibrio) e inversión. A esta fase hay que agregar las tareas relativas

a la asesoría personalizada, es decir a las visitas efectuadas en terreno, a cada uno de los microempresarios asistentes a los talleres de capacitación, que tenían como objetivo fundamental afianzar los conocimientos impartidos durante los mismos.

2.3.1 Promoción, elaboración de instrumentos e investigación

Las tareas de promoción e investigación se desarrollaron a lo largo del programa, a medida que se iniciaba cada uno de los módulos previstos (cerrajería, ebanistería, panadería).

Las principales actividades fueron:

2.3.1.1 Determinación de las áreas geográficas:

Luego de un recorrido efectuado en la zona suburbana norte de Guayaquil y de reuniones preliminares sostenidas con algunos dirigentes barriales para sondear la ubicación de establecimientos productivos, se definió a Mapasingue (Este-Oeste) y la Prosperina, como áreas de trabajo.

2.3.1.2 Giros productivos seleccionados:

Los giros escogidos fueron: Cerrajería, ebanistería, y panadería. Los criterios de selección que giraron en torno a:

- frecuencia de estas actividades en la zona,
- conocimiento de las mismas por parte del equipo técnico del programa (sobre todo de cerrajería y panadería),
- posibilidades de evolución y desarrollo —como actividad— en el corto y mediano plazo.

2.3.1.3 Relevamiento de las unidades productivas:

En todo el programa se detectaron 90 establecimientos de producción, correspondientes a cerrajería, ebanistería y panadería. Esta tarea fue realizada por un promotor proveniente de la misma zona.

2.3.1.4 Elaboración y Pilotaje de los instrumentos de Diagnósticos e Inversión

Para la fase de investigación, se elaboraron tres instrumentos que fueron utilizados tanto para recabar la información como para elaborar los diagósticos microempresariales. Ellos fueron:

a) Perfil de Diagnóstico: el análisis de la situación de los micro-pro-

ductores y el diseño de un programa específico de apoyo (capacitación, asesoría, crédito), demandaba la elaboración de un instrumento en el que fuera posible volcar la información de la encuesta procesada (previamente aplicada), sobre aspectos socio-económicos, empresariales y de capacitación.

En esta ocasión no se mantuvo la secuencia tradicional en la elaboración de este tipo de materiales. Es decir que primero se preparó el Formato del Perfil y luego el instrumento —la encuesta— que relevaría la información que el perfil demandaba.

Este instrumento fue piloteado una vez elaborada y aplicada la encuesta. Tiene 8 capítulos (24 páginas), cuyo esquema es el siguiente:

Capítulo I: Identificación del Propietario y de la Empresa. (Nombre, dirección, actividad, fecha de inicio, crédito, etc.).

Capítulo II: Características y Antecedentes de la Empresa (giro productivo, localización, tamaño, servicios, propiedad, evolución económica, recursos financieros, etc.).

Capítulo III: Mercado. (Oferta, demanda, comercialización, insumos).

Capítulo IV: Aspectos Técnicos. (Maquinaria, equipo, materia prima, estructura salarial, etc.).

Capítulo V: Ingresos, costos y gastos. (Ventas, presupuesto de costos y gastos).

Capítulo VI: Evaluación económica. (Punto de equilibrio, Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance, Productividad, etc.).

Capítulo VII: Capacidad de Gestión.

Capítulo VIII: Conclusiones y recomendaciones.

Incluye, además, 8 cuadros que alimentan la elaboración del Perfil y su análisis (inversiones, acumulación histórica, mano de obra, productividad, costos, etc.).

b) Encuesta para elaborar el Perfil de Diagnóstico: como se señala en los párrafos anteriores, este instrumento que proporciona información microeconómica, se elaboró luego de concluir el formato del Perfil,

de tal forma que su diseño facilite el relevamiento de la información específica así como el suministro de los insumos básicos y necesarios para la construcción del Perfil de Diagnóstico.

Este formato fue debidamente piloteado y ajustado a los requerimientos del Perfil de Diagnóstico. Contiene 9 Capítulos (23 páginas) y está dividido en dos temas: El primero, que trata aspectos relacionados con el propietario y el segundo, con la propia empresa, de acuerdo al contenido básico del Perfil.

c) Perfil-Cuestionario de Inversiones: Por razones, fundamentalmente de tiempo, se fundió en un solo formato el cuestionario y el Perfil de Inversiones. Es decir, que algunos cuadros que formaban parte del Perfil fueron utilizados también —como anexos— para recabar información al momento de aplicar la encuesta o cuestionario.

Este instrumento contiene 12 páginas de las cuales 8 corresponden al Perfil de Inversiones. Su contenido básico tiene que ver con el monto del crédito solicitado y con cálculos y análisis económico-financiero, a partir de las nuevas inversiones (ventas, utilidades, rentabilidad, capacidad de reembolso, productividades, nuevos empleos, etc.)

2.3.1.5 Organización y aplicación de los cuestionarios de diagnóstico e Inversión.

Una vez concluida la fase de elaboración de instrumentos, se procedió a promocionar el PAME y a organizar la aplicación de los cuestionarios, iniciando con los de diagnóstico.

a) Aplicación de Cuestionario para el Perfil de Diagnóstico: esta tarea consistió en la realización de visitas a cada microempresario (apoyadas en cartillas), en las que se informó sobre los objetivos y alcances del programa, así como de la necesidad de sostener una entrevista para conocer la situación de la empresa.

Este procedimiento se utilizó para organizar y aplicar los cuestionarios a todos los microempresarios de cerrajería, ebanistería, y panadería. Cada entrevista duró alrededor de una hora, y se aplicaron 48 encuestas.

b) Aplicación del Cuestionario para el Perfil de Inversiones: para esta tarea se realizaron visitas puntuales de motivación a los micro-em-

presarios investigados que contaban con su Perfil de Diagnóstico y que habían asistido a los cursos de capacitación.

Estos criterios constituyeron una suerte de preselección de los candidatos potenciales, y fueron aplicados considerando que las carencias de los productores informales no se sitúan solamente a nivel del crédito, sino que además, por lo general, se encuentran vacíos importantes en el área de capacitación en gestión empresarial. Por ello, considerábamos importante la ligazón de un apoyo financiero a un programa específico de capacitación.

La aplicación del cuestionario-perfil de Inversiones se realizó con cada grupo productivo por separado (cerrajería, ebanistería, panadería) en un taller que duró aproximadamente 2 1/2 horas. Se aplicaron 17 cuestionarios.

2.3.2 Procesamiento de Datos y Elaboración de Perfiles (Diagnóstico e Inversión)

2.3.2.1 Programa computarizado para el procesamiento de datos:

Con el fin de avanzar en los instrumentos metodológicos del PAME, que signifiquen ahorro de tiempo, menor costo y mayor precisión en los cálculos, con el apoyo de una institución de Educación Superior (ESPOL-Guayaquil), se elaboró un programa para el procesamiento de la información, tanto de los cuestionarios de diagnóstico como de inversión. Con este sistema, se procesaron 48 encuestas de cerrajería, ebanistería y panadería, para la fase de diagnóstico y 15 cuestionarios para la fase de inversión.

2.3.2.2 Elaboración de Perfiles de Diagnóstico e inversión

Previa la fase de procesamiento de los cuestionarios, se procedió a realizar una cuidadosa revisión de los mismos, habiendo descartado algunos —tanto de diagnóstico como de inversión— por diversas razones. Entre ellas, porque no respondían a criterios básicos utilizados por el CEPESIU para definir una empresa informal, especialmente, en lo que respecta a la relación k/l que, se considera, no debe sobrepasar los US $ 2.500.00 aproximadamente. Finalmente quedaron elaborados 48 perfiles de diagnóstico y 15 de inversión.

2.3.3 Capacitación

2.3.3.1 Metodología no tradicional:

Si consideramos que el objetivo de la capacitación no apunta solamente al mejoramiento o transformación puntual de la Micro-empresa, sino también a un cambio y desarrollo sostenidos, de quien está ejecutando la gestión empresarial, esto es, del propietario, la acción de capacitación debería manifestarse necesariamente en el salto cualitativo del individuo. Es decir, lograr su conversión en verdadero gestor empresarial, capaz de analizar la situación de su taller, tomar oportuna y adecuadas decisiones y encontrar caminos que permitan un desarrollo permanente de la empresa, buscando siempre la mejor administración de sus recursos económicos y humanos.

Siendo esa la meta, la participación activa del sujeto apoyado se constituía en estrategia clave de la capacitación.

Por todo ello, un programa de capacitación para productores informales con las características y carencias ya descritas (escaso nivel de conocimientos generales, limitaciones materiales y económicas, reducido o nulo conocimiento de la gestión y administración de una empresa, reducida disponibilidad de tiempo, etc.), exigía un enfoque metodológico no tradicional. Este debería responder a las necesidades concretas de ese sector productivo, partir de de sus condiciones reales existentes, y, a la vez, provocar un involucramiento protagónico en su propio proceso de formación.

Se partió entonces de su conocimientos, de su práctica, de sus propias experiencias y necesidades empresariales, para luego avanzar con ciertos elementos teóricos. Se utilizó como herramientas metodológicas principales la noción de conocimiento como proceso, pasando de lo particular a lo general y de lo simple a lo complejo. De este modo, no solo se facilitó la capacitación, sino que se provocó mayor interés y se alcanzó gran enriquecimiento con el intercambio de experiencias y la socialización de los problemas comunes.

2.3.3.2 Programa:

Una vez terminada la fase de diagnóstico y conocidos los primeros resultados se ajustó el esquema del programa de Capacitación así como

el contenido de cada taller que él incluía.

Para la implementación de esta actividad, se desplegó un plan de promoción, que consistió en visitar a cada micro-empresario investigado, informarle sobre el plan de capacitación y dejarle una invitación junto con el contenido básico del programa.

El programa se diseñó y llevó a cabo con la implementación de 8 talleres de 2-2 1/2 horas de duración cada uno y sus temas correspondieron a:

- Inventario y Balance General.
- Cuentas de Resultados.
- Punto de equilibrio. (Taller doble).
- Repaso.
- Libro Diario de Caja.
- Libro Mayor.
- Perfil Básico de Inversiones.

Con el grupo de ebanistas, se trabajó también en la elaboración y presentación de un presupuesto.

La duración del programa tomó alrededor de un mes con cada grupo, registrándose algunas variaciones según los casos. Por ejemplo, el curso para cerrajeros se desarrolló en mes y medio aproximadamente, a pesar de que se utilizó más horas en la semana.

2.3.3.3 Infraestructura y horarios.

Para realizar la capacitación se buscó un espacio físico con ciertas características especiales tales como:

a) Localización al interior de algunas de las áreas suburbanas investigadas.

b) Ubicación estratégica al interior del área geográfica seleccionada. Es decir que fuera central para todos o por lo menos para la mayoría y contara con un buen acceso, aún en la época de invierno.

c) "Neutralidad política", de tal suerte que nadie se sintiera inhibido de entrar al local.

2.3.3.4 Participantes.

De los 48 microempresarios investigados, invitados a participar en el programa de capacitación, respondieron 25 en el siguiente orden: 7 cerrajeros, 9 ebanistas, 9 panaderos.

El día y el horario de clase fue discutido y resuelto por cada grupo apoyado.

2.3.4 Asesoría personalizada

Esta actividad comprende la organización de visitas en terreno a cada micro-empresario, inmediatamente después de cada taller, para afianzar y desarrollar —conjuntamente con él— el tema abordado previamente en clase.

Este tema está estrechamente ligado a la capacitación pero intencionalmente hemos querido tratarle por separado debido a la importancia que él reviste. Pues esta etapa coadyuvante del "auto-diagnóstico" — constituye un buen mecanismo para garantizar, una buena media, la aprehensión de los conocimientos impartidos en los talleres y la implementación de los istemas contable-financieros en cada uno de ellos. De hecho, a partir de esos conocimientos y análisis, estamos facilitando al microempresario la posibilidad de auto-analizar su negocio y de poner en marcha nuevas medidas que le permitan consolidar y desarrollar su negocio hasta elevar su productividad y sus ingresos.

Por otra parte, esta actividad permitió también precisar o ajustar la información relevada en la entrevista inicial. Además constituyó un buen mecanismo para estrechar las relaciones entre la Institución y la empresa.

En cuanto a material didáctico, se utilizaron diversos formatos (en papelotes o cartulina) de acuerdo al tema, a fin de que cada micro-empresario registre la información y cálculos de su propio taller, e inicie, de este modo, el conocimiento y análisis de su empresa. Para facilitar el aprendizaje se utilizó formatos similares a los empleados durante los talleres.

2.4 Resultados obtenidos:

Bajo este numeral se señalan algunas de las variables económicas

más importantes consideradas en el análisis de los perfiles microempresariales de la muestra investigada.

2.4.1 Perfiles de diagnóstico

Como ya se dijo anteriormente, el objetivo del Perfil de Diagnóstico Microempresarial es contar con los elementos socio-económico-empresariales suficientes que permitan conocer el estado actual de la empresa y diseñar el programa de promoción correspondiente. En esta perspectiva, se realizaron dos tipos de lectura y análisis. Uno, se refirió a las características generales de la muestra total, es decir de 44 microempresarios (4 fueron eliminados); el segundo, abordó 8 parámetros, por rama de actividad (cerrajería, ebanistería, panadería).

En relación al primer análisis, (Cuadro 1) se tocaron tres aspectos:

a) Referencias del local: servicios, propiedad, superficie y construcción.
b) Referencias del propietario: nivel de calificación, escolaridad, edad, estado civil, sueldos; y,
c) Referencias de las empresas: número de trabajadores, activos y estructura de activos, tasa de acumulación, relación K/L, rentabilidad del K, sueldos y salarios.

Respecto al análisis de la muestra, por rama de actividad, se consideraron las siguientes variables:

a) Tamaño de la Empresa.
b) Ventas.
c) Activos.
d) Relación K/L.
e) Productividad del K.
f) Productividad de la mano de obra.
g) Rentabilidad del K.
h) Sueldos y Salarios.

Del total de la muestra investigada y de acuerdo a los resultados que arroja, parecería que, en general, la rama de cerrajería se muestra como la más consolidada y con buenas perspectivas en el mediano plazo. En segundo lugar estaría la rama de ebanistería y en tercer puesto, la actividad de panadería.

CUADRO Nº 1

PERFILES DE DIAGN
PARAMETROS SOCIO-E

PROPIETARIO

	NOMBRES	ACTIVIDAD	EDAD AÑOS	SEXO M	SEXO F	ESTADO CIVIL S	ESTADO CIVIL SPDO	ESTADO CIVIL CSDO	ESTADO CIVIL UN.LB	ESCOLARIDAD NIVEL	ESCOLARIDAD AÑOS	HIJOS Nº.	CALIFIC. –	MENSUAL SUCRES
1	Maximiliano Orozco	Cerrajería	37	x				x		Colegio	4º	3	Maestro	25.000
2	Alberto Vinces	Cerrajería	34	x				x		Escuela	4º	3	Maestro	40.000*
3	Vicente Wong	Cerrajería	41	x					x	Colegio	2º	6	Maestro	30.000
4	Miguel Macías	Cerrajería	29	x					x	Colegio	3º	3	Maestro	12.000
5	Pedro Castro	Cerrajería	38	x					x	Escuela	6º	4	Maestro	15.000
6	Daniel Muñoz	Cerrajería	29	x					x	Colegio	3º	2	Maestro	15.000
7	Luis Benavidez	Cerrajería	41	x				x		Escuela	6º	5	Maestro	25.714
8	George Gómez	Cerrajería	44	x				x		Escuela	1º	3	Maestro	21.000
9	Evar Parrales	Cerrajería	38	x				x		Escuela	6º	4	Maestro	25.000
10	Manuel Bazurto	Cerrajería	29	x				x		Colegio	4º	2	Maestro	14.400
11	Segundo Illescas	Cerrajería	26	x				x		Colegio	1º	2	Maestro	15.000
12	Luis Pizón	Cerrajería	42	x			x			Escuela	6º	4	Maestro	35.000
13	Francisco Cotera	Ebanistería	27	x					x	Escuela	2º	3	Maestro	20.000
14	Eva Palma	Ebanistería	51		x				x	Escuela	6º	6	Aprendiz	14.000*
15	Cristóbal Cevallos	Ebanistería	27	x				x		Colegio	2º	2	Maestro	10.000
16	Sergio de la Cruz	Ebanistería	53	x					x	Escuela	6º	2	Maestro	9.000
17	Hugo Orellana	Ebanistería	58	x					x	Escuela	2º	4	Maestro	15.000
18	Wellington Morán	Ebanistería	27	x					x	Colegio	1º	3	Maestro	20.000
19	Gustavo Stacio	Ebanistería	34	x				x		Universidad	2º	4	Maestro	18.000
20	Manuel Corral	Ebanistería	32	x				x		Escuela	5º	2	Maestro	10.000
21	Víctor Cevallos	Ebanistería	41	x				x		Escuela	6º	4	Maestro	28.000*
22	Milton Tigreros	Ebanistería	40	x					x	Universidad	1º	6	Maestro	10.000
23	Homero Sánchez	Ebanistería	56	x				x		Colegio	4º	3	Maestro	22.000
24	Jorge Pacheco	Ebanistería	43	x				x		Colegio	3º	3	Maestro	24.000
25	Hugo Delgado	Ebanistería	33	x					x	Escuela	6º	2	Maestro	33.000*
26	Vidal Alejandro	Ebanistería	41	x					x	Escuela	3º	6	Maestro	20.000
27	Manuel Valdez	Panadería	22	x					x	Colegio	3º	1	Maestro	40.000*
28	Manuel Valdez	Panadería	22	x					x	Colegio	3º	1	Maestro	24.000*
29	Bartolo Lucas	Panadería	37	x				x		Escuela	6º	6	Maestro	12.000
30	Angel Llanllán	Panadería	36	x					x	Escuela	6º	4	Maestro	15.000
31	Vicente Yari	Panadería	50	x			x			Escuela	6º	–	Maestro	9.000
32	Manabí Montalván	Panadería	24	x		x				Escuela	6º	–	Maestro	8.000
33	Pablo Silva	Panadería	25	x				x		Escuela	6º	2	Maestro	12.000
34	Medardo Medina	Panadería	31	x					x	Escuela	6º	5	Maestro	15.000
35	Johny Sánchez	Panadería	22	x				x		Escuela	6º	1	Maestro	31.000
36	Olmedo Toala	Panadería	44	x				x		Colegio	2º	5	Maestro	12.000
37	Salvador Ordóñez	Panadería	48	x				x		Escuela	5º	5	Maestro	15.000
38	Joffre Merchán	Panadería	24	x					x	Colegio	3º	3	Maestro	14.000
39	Amelia Tenesaca	Panadería	40		x		x			Escuela	6º	1	Maestra	8.000
40	Segundo Rodríguez	Panadería	30	x					x	Colegio	2º	4	Maestro	12.000
41	Ramón Valdez	Panadería	35	x					x	Universidad	1º	4	Maestro	15.000
42	Rosa Maldonado	Panadería	55		x			x		Colegio	1º	3	Maestra	10.000
43	Lidia Miranda	Panadería	42		x				x	Colegio	3º	3	Maestra	12.000
44	Gloria Valdivieso	Panadería	46		x	x				Colegio	2º	2	Maestra	15.000

* El sueldo indicado corresponde a los propietarios.

FUENTE: ENCUESTA DE DIAGNOSTICO PAME

ELABORACION: C.E.P.E.S.I.U.

NOTA: Para convertir en US$ las cifras señaladas, calcular a S/. 114 por US$ 1.00.

STICO
NOMICOS

EMPRESA

RICIDAD	AGUA		LOCALIZACION		PROP DEL NEGOCIO			PROPIEDAD DEL LOCAL			
S Medidor	TBRIA	TQRO	DTRO VIV	FRA VIV	S SUYO	FMLIAR	OTROS	C TITLO	S TITLO	ALQUI	OTRS
	x			x	x					x	
		x		x		x			x		
		x		x	x				x		
x		x		x	x					x	
	–	–		x	x						x
	x			x	x				x		
	–	–	x		x				x		
x	–	–		x	x				x		
	–	–		x		x			x		
	x			x	x					x	
	x			x	x						x
	x			x	x					x	
	–	–		x	x					x	
	–	–		x		x			x		
	–	–		x	x						x
x		x		x	x						x
	–	–		x	x				x		
x		x		x	x					x	
x		x		x	x				x		
	–	–		x	x						x
	x			x		x		x			
x	x			x	x				x		
	–	–		x	x						x
	x			x		x		x			
	–	–	x		x				x		
x		x		x		x				x	
x		x		x		x				x	
x		x		x		x				x	
x		x		x	x				x		
		x		x	x				x		
		x		x	x				x		
		x	x		x				x		
x		x	x		x				x		
x	x			x	x				x		
	x		x		x					x	
	x			x		x			x		
x		x	x		x				x		
	x			x	x					x	
x		x	x			x			x		
	x			x	x					x	
	x		x			x		x			
x	x			x	x				x		
x	x			x	x				x		

2.4.2 Perfiles de Inversión:

El objetivo del Perfil de Inversiones es conocer y estudiar el monto del crédito solicitado por la Empresa, la utilización de esa nueva inversión (capital fijo, de operaciones) los objetivos que se propone alcanzar con esa inversión y cómo. Se establecieron trece parámetros económicos (activos, utilidad, rentabilidad, productividad, ventas, reembolso, etc.) que facilitaron la evaluación de la situación de la Empresa y del otorgamiento del crédito.

Otorgamiento del crédito:

Para sugerir el otorgamiento o la negación del crédito, se estudió cada perfil de inversiones elaborado y se analizó lo correspondiente a "Parámetros Económicos (Después de la Inversión)". Del conjunto de estos parámetros, se puso especial énfasis en el análisis de los resultados de "Utilidades", "Rentabilidad del Capital", "Capacidad de reembolso", "Productividad del capital y de la mano de obra". Así mismo, se comparó los resultados de cada empresa con los generales de la muestra.

Sobre la base de estas consideraciones, se clasificó a los microempresarios que conforman la muestra en tres grupos, a saber:

a) Grupo N° 1

En este grupo constan los microempresarios que exhiben una situación cercana a "óptima", según los resultados que arroja el Perfil. Son tres cerrajeros y dos panaderos.

El conjunto integral de acciones (capacitación recibida, crédito a otorgarse, apoyo puntual posterior al crédito), sumado a su gran capacidad de mercadeo, le daría un impulso importante conducente a consolidar y desarrollar su empresa, para convertirse —posiblemente— en un pequeño empresario formal, en el mediano plazo.

En una situación parecida aunque menos exitosa se encuentran los otros cuatro empresarios solicitantes del crédito. A la cabeza de este grupo restante está Gloria de Valdivieso, también panadera, cuya situación es bastante similar a la de Valdez. Le sigue Illescas, un cerrajero, luego están Muñoz y Parrales, ambos cerrajeros.

b) Grupo N° 2

En este segundo nivel se agrupó a aquellos empresarios cuya situación económica-empresarial, a partir de las nuevas inversiones, es bastante buena.

c) Grupo N° 3

Este grupo está conformado por microproductores cuya situación permite advertir que no hay condiciones para responder al manejo y reembolso del crédito. Que aún en el caso de que se les otorgara crédito no operaría en el sentido buscado debido a las propias deficiencias de la Empresa.

2.5 Conclusiones

Como se señala en la presentación de este trabajo, con la ejecución del Programa de Apoyo a la Micro-empresa (PAME), se considera que se ha alcanzado los principales objetivos propuestos. A continuación se hace una referencia breve a cada una de las fases del PAME: Investigación, Capacitación y Asesoría, Crédito.

2.5.1 Acerca de la Investigación y los Instrumentos Utilizados:

a) El proceso investigativo general se desarrolló con bastante fluidez, con pequeños inconvenientes, propios de este tipo de trabajo y de las condiciones que rodean a los microempresarios. La falta de credulidad al cumplimiento del Programa, el no respeto al día y hora fijados para la entrevista, el escaso tiempo con que cuentan los productores informales, la información parcial o no veraz, fueron algunos de los problemas encontrados. Ello demandó mayor esfuerzo y/o tiempo para superarlos y es preciso considerarlos para programas futuros.

b) Respecto a los instrumentos utilizados (Encuesta, Perfiles de Diagnóstico y de Inversión), se considera que han sido adecuada y suficientemente probados y por tanto, son susceptibles de ser utilizados con coberturas más grandes. Sin duda que, dependiendo de las necesidades e intereses, éstos podrían ser ampliados o re-formateados, pero está dado su contenido básico. Cabe señalar que tanto la encuesta como el Perfil

han sufrido modificaciones frente a su inversión original.

c) A la metodología desarrollada (ágil, sencilla) para el registro de la información microempresarial —lograda a través de la aplicación de la encuesta— se agregó otro paso importante: el procesamiento computarizado de los datos mediante un programa específico adaptado para el efecto. Ello significa alcanzar mayor precisión en los cálculos y, al masificar la metodología, reducción de costos, como se anotó al principio de este trabajo.

d) Así mismo, se habría contribuido a eliminar una de las carencias básicas de los micro-empresarios, al contar con un Perfil de Inversiones a ser presentado ante las entidades financieras correspondientes.

Dada la heterogeneidad y complejidad de la problemática de los productores informales, este avance a nivel de diagnóstico, constituye un aporte significativo para las instituciones que empiezan a interesarse en el SIU, pero que carecen de metodologías para este importante sector productivo.

2.5.2 Acerca de la Capacitación y Asesoría Personalizada:

Por los resultados obtenidos, parece ser que en términos generales, la metodología utilizada y el contenido de los cursos son bastante acertados y responden a la realidad y necesidades de los micro-productores informales.

Sin embargo, a partir de la experiencia desarrollada, habría que implementar material didáctico adicional y, dependiendo de los casos, agregar otros temas.

Por otra parte, se debería prever el desarrollo de apoyos tecnológicos específicos y cursos técnicos para mejorar el nivel de acabado y los diseños.

Respecto al tiempo previsto para la capacitación, hay que señalar que éste resultó corto, tanto para los microempresarios como para el equipo técnico-promotor. En efecto, el tiempo de los productores informales es escaso, por lo tanto no se puede recargar en una semana las horas de capacitación, a lo que hay que sumar las horas que deben disponer para la asesoría personalizada. Por parte del equipo técnico, es importan-

te contar con suficiente tiempo entre la capacitación-taller y la asesoría personalizada, a fin de alcanzar la asimilación deseada por parte de los microproductores.

2.5.3 Acerca del Crédito:

Como se señaló anteriormente, paralelamente a la elaboración del Perfil de Inversiones, se dieron los pasos para la canalización del crédito. Se contactó con el Banco del Pacífico que cuenta con un Programa de Crédito para la pequeña y microempresa, quien informó a los propios empresarios acerca de los montos y las condiciones para el otorgamiento (entre ellas la presentación de una garantía patrimonial, bienes hipotecables). Así mismo, se informó a los productores sobre otras entidades financieras existentes.

A este respecto, si bien se desplegaron acciones orientadas a la canalización del crédito, esta tarea no está resuelta sino parcialmente. El riesgo de no otorgamiento es sumamente alto a pesar de que —a diferencia de la mayoría de microempresarios solicitantes— éstos cuentan con Perfiles de Diagnóstico e Inversión. Subsiste el principal cuello de botella de los informales: *la CARENCIA DE GARANTIAS PATRIMONIALES.* Como es conocido, la escasa dotación de maquinaria del informal, suele ser adquirida de "segunda mano" o armada por él en base a juntar piezas, lo que implica ausencia de títulos de propiedad o bien títulos no regularizados. Así mismo, si se revisa la propiedad del terreno y la casa se nota que, para el caso de Guayaquil, la mayoría no tiene título (son terrenos de "invasión"), por tanto no es un bien prendable. De aquí, entonces, se deriva la principal barrera de acceso de los informales al sistema financiero formal.

Efectivamente, sin contar con un patrimonio prendable o hipotecable, y de acuerdo a las reglas que gobiernan la práctica financiera, este sector económico se queda marginado del proceso formal de adquisición de pasivos de largo plazo y de habilitación de capital de giro. Este es un aspecto que interesa resaltar, pues suele creerse que el problema principal radica en lograr que haya mayores líneas de crédito para estos sectores, mayores plazos de reembolso y menores intereses, y que con ello se podría estar mejorando significativamente la situación. Si bien estas me-

didas son necesarias y ayudarían a mejorar la actual situación, la barrera principal no está allí. *El problema radica en el lado del usuario, por la falta de garantías suficientes, y no por el lado de la oferta del crédito.*

A lo señalado hay que agregar que, en la mayoría de los casos, los informales no tienen experiencia ni capacitación para realizar las gestiones de financiamiento y tampoco los sistemas bancarios poseen instrumentos, operaciones y metodologías adecuadas y eficaces para seleccionar y evaluar este tipo de unidades productivas.

De ahí que es fundamental desplegar esfuerzos orientados a la creación de mecanismos económico-financieros e instituciones (privadas y públicas) que permitan mejorar el acceso de los microempresarios al crédito. En este sentido, se considera que se debería estudiar la creación —al interior de Instituciones (Centros, Fundaciones) creadas para atender la problemática del SIU— de un Fondo de Garantías, que permita levantar la restricción al uso del capital. De hecho, sin el acceso a este factor no es viable el incremento de la productividad de las empresas, lo que presupone mejorar o transformar la tecnología (llegar al uso de tecnologías intermedias) que a su vez implica realizar inversiones destinadas a mejorar o incorporar maquinaria y equipos y mejorar la infraestructura física. Este salto tecnológico debe ser el objetivo último de programas de apoyo como el que aquí se ha descrito.

Por otra parte, se considera que a lo señalado debería agregarse la creación de un pequeño fondo de crédito, fundamentalmente para capital de giro. Este sistema constituiría un primer "enganche" para la capacitación y una suerte de preselección para el otorgamiento de crédito de mayor envergadura, es decir para inversiones.

Una futura experiencia del CEPESIU tratará de incorporar lo señalado anteriormente.

NOTAS

1. Souza P. Paulo y Tockman Víctor, "El Sector Informal Urbano en América Latina", Revista Internacional del Trabajo, Vol. 74, N° 3 Noviembre 1976.
2. Kritz Ernesto, "Población, Empleo e Ingresos en el Area del Guasmo". Proyecto ECU/79/006 CADESURB-OIT. Guayaquil, 1982.
3. La "excedentariedad estructural" de mano de obra estaría medida frente a

la incapacidad de absorción del sector moderno, funcionando a capacidad plena. Este tema y sus orígenes —excedente laboral preexistente, migración rural —urbana, cambio del patrón demográfico— se analizan en los capítulos precedentes, especialmente en "aproximaciones al SIU".

4. Pinto Aníbal. "Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en la América Latina". El trimestre económico. N° 145, 169.
5. Entre las recientes investigaciones, nos parece importante citar la de Carbonetto, Hoyle, Tueros. "Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana". Proyecto CEDEP-CIIDE, Apoyo PREALC. Enero 1985.
6. Estos montos de Inversión determinan créditos del orden de US $ 300 a 5.000, teniendo en cuenta empresas de 1 a 6 trabajadores.

2.
"Experiencias y perspectivas de la promoción empresarial en el SIU: El caso peruano".

Susana Pinilla

2.

"Experiencias y
perspectivas de la
promoción empresarial
en el SIL:
El caso peruano".

Susana Pinilla

1. Experiencias de promoción empresarial en el SIU

En el Perú, se inicia el debate y la reflexión sobre el Sector Informal Urbano, recién en la década del 80 aun cuando el fenómeno data de la década del 40/50 y entre los 60 y 70 era ya notorio. Pero es solo cuando el SIU adquiere una enorme magnitud en las ciudades haciéndose evidente a simple vista, que se "descubre" su existencia.

Cabe preguntarse a qué se ha debido esta tardía percepción y conciencia del fenómeno de la informalidad.

Habrían, a nuestro entender, tres razones fundamentales:

a) La primera de ellas relacionada a una excesiva preocupación por la problemática agraria, que generaba un sesgo ruralista en el análisis de nuestras sociedades, especialmente en los países del área andina.
b) La segunda de ellas relacionada al sistema de medición de empleo tradicional y a la poca precisión de la categoría de "Subempleo". El autoempleo se ha ocultado durante años, en la categoría de subempleo, donde se perdía la característica esencial del fenómeno (excedente de fuerza de trabajo que tiene que inventar su propio empleo).
c) La tercera razón, y más grave aún, es la del carácter de nuestr formación intelectual y profesional marcada por la visión del mundo desde la óptica y las técnicas europeas o norteamericanas. Nuestra propia formación teórica es dependiente de los modelos importados que no permiten la percepción de la realidad concreta e inmediata.

Gracias a las investigaciones realizadas por el PREALC y al desarrollo de sus sistemas de medición a nivel de América Latina, así como a los esfuerzos del Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú en la elaboración de estudios específicos sobre el SIU en el Perú, es que se empieza a generar un interés en algunos círculos sociales, y a crear una

corriente de opinión al respecto.

En 1982, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, elaboró y aplicó una encuesta de Establecimientos Informales, con el sistema de encuesteo mixto (a partir de una encuesta de hogares se detecta una muestra de presuntos informales a los que se aplicó una segunda encuesta).

El Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación —CEDEP— desde el frente de los organismos no gubernamentales, realiza estudios e implementa en 1983, un Proyecto de Investigación y diseño de políticas pra el Sector Informal.

Estos son los órganos que están elaborando la información y la teoría del Sector Informal en el País.

Existe una institución no gubernamental, Acción Comunitaria del Perú, que realiza acciones de promoción con el Sector Informal, pero que no tiene un cuerpo teórico publicado, que sustente sus acciones.

En este contexto, de sensibilización y de generación de interés y conciencia sobre el fenómeno de la informalidad urbana, las experiencias concretas de promoción empresarial son todavía escasas e incipientes.

Aquí se trataron las dos más importantes:

a) Experiencia de Acción Comunitaria del Perú.
b) Experiencia del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, a través del Proyecto: "Promoción de la Participación de la Mujer en la Actividad Económica".

2. Acción Comunitaria del Perú

Es una entidad privada formada en 1968, por un grupo de empresarios privados cuyo slogan es "El aporte del sector empresarial a la comunidad para promover el autodesarrollo".

Surgieron como una organización que realizaba acciones de organización vecinal, capacitación de líderes, pequeñas obras de infraestructura, a nivel de todo el Perú.

A raíz del terremoto (1970) apoyan acciones de autoconstrucción.

En la actualidad han ampliado sus actividades y tienen tres grandes líneas de acción a través de:

a) Departamento de Desarrollo Urbano.
b) Departamento de Desarrollo Socio-Económico.
c) Departamento de Desarrollo Educativo.

El primero se dedica a apoyar obras de agua, desagüe y electrificación, en áreas geográficas seleccionadas.

El segundo se ocupa de la promoción empresarial, en áreas urbano marginales.

El tercero brinda capacitación para las dos líneas anteriores.

2.1 Programas de Promoción Empresarial de Acción Comunitaria.

Acción Comunitaria del Perú tiene dos programas, basados principalmente en el otorgamiento de dos líneas de crédito:

2.1.1 Programa de Micro-empresarios.

Se ha iniciado en enero de 1982 con una línea de crédito de 500,000 dólares que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha otorgado.

Son beneficiarios del crédito solo microempresas existentes que cumplen los siguientes requisitos:

- Actividad Industrial.
- Dos años de funcionamiento.
- Que el microempresario sea mayor de 18 años.
- Tener su taller en el Cono Sur de Lima Metropolitana.
- Tener su garante.
- Ventas no mayores de 3,500 dólares mensuales.
- Patrimonio no mayor de 10,000 dólares.

Las características del crédito son las siguientes:

- Monto máximo de 1'000,000 de soles el primer crédito y 1'500,000 el segundo.
- Interés Comercial: 62% anual.

- Plazo: seis meses sin período de gracia.
- Forma de Pago: mensual (seis letras).

Al cancelar el primer crédito, están expeditos para recibir el segundo crédito y así sucesivamente.

El objeto de este Programa es el de educar a los micro-empresarios en la utilización del crédito comercial.

Iniciaron el Programa con 40 créditos y actualmente (en año y medio) tienen colocados 630 créditos, con un promedio de 30 a 40 créditos mensuales.

Tienen una cartera morosa del 10% y una en cobro judicial del 62%.

En este Programa el 20% de usuarios son mujeres.

Tienen un programa de asesoría en 6 sesiones, sobre los problemas específicos de cada microempresa, que es pagado por el micro empresario.[1]

Realizan una encuesta participativa, que consiste en un análisis con el micro-empresario de las necesidades del taller.

2.1.2 Programa de Micro-Negociantes

Se inicia en enero de 1983, otorgan créditos a personas que posean un negocio pequeño, a través de la constitución de grupos solidarios (5 micro-negociantes).

Los requisitos para ser sujeto de crédito son los siguientes:

- Ser pequeño comerciante.
- Vivir en la zona.
- Constituir un grupo solidario.

Monto: 150,000 soles x 5 personas
Plazos: De 8 a 10 semanas
Interés: Comercial: 62% anual.
Forma de pago: semanal, a través del coordinador del grupo.

En el plazo de 7 meses tienen 800 créditos colocados a personas. El 75% de los usuarios son mujeres. Tiene solo 0.5% de morosidad en los préstamos otorgados.

En base al éxito de este Programa, están estructurando un Programa Experimental de préstamos para mejora de vivienda, que se otorga a grupos de familia, con las siguientes características:

Monto: 252, soles
Plazo: 8 semanas
Interés comercial.

Recién han otorgado ocho préstamos.

La administración de los créditos la hacen en las oficinas de acción comunitaria del Cono Sur, y los pagos se realizan en las oficinas de un banco local que les presta dos ventanillas.

El personal administrativo que lleva a cabo ambos programas es el siguiente:

- 1 Asesor (AITEC) del programa
- 1 Director
- 1 Promotor
- 2 Analistas
- 2 Asesores locales o usuarios
- 2 Secretarias

9 Total

Las principales observaciones que se pueden hacer a los Programas de Acción Comunitaria, son:

- Son acciones puntuales, orientadas en dos líneas: crédito y capacitación.
- No hay una atención integral a la unidad productiva en términos de incremento de productividad: asesoría y transferencia de tecnología.
- No están concebidas como parte de un proyecto nacional de desarrollo económico y social.
- No hay selectividad de beneficiarios de acuerdo a la funcionalidad de las actividades económicas que realizan.

En cambio, hay que reconocerle a esta institución un importante aporte en el campo técnico-operativo a través de la utilización de la técnica de los grupos solidarios. Estos constituyen especies de avales solida-

rios, que inducen a los trabajadores informales a la organización.

3. Programa "Promoción de la Participación de la Mujer en la Actividad Económica" (Ministerio de Trabajo y Promoción Social/UNICEF)

Luego de un período de estudios, donde se elaboraron diagnósticos de la situación ocupacional de la mujer a nivel nacional y micro-regional se inició, en 1982 una experiencia piloto de Promoción de Empleo e Ingresos, con grupos de mujeres de Villa El Salvador (Pueblo Joven situado en el Cono Sur de Lima Metropolitana).

El objetivo del Proyecto era el de mejorar las condiciones de inserción de las mujeres a los mercados laborales. Para ello se plantearon dos líneas de acción:

a) Apoyar las unidades empresariales existentes con presencia femenina.
b) Apoyar las iniciativas de creación de unidades empresariales requeridas por mujeres.

Las características del Proyecto (corta duración: doce meses, no contar con partida para financiamiento o apoyo crediticio para los beneficiarios, no contar con experiencia previa de promoción empresarial) condujeron a plantear la ejecución de acciones fundamentalmente en la línea de capacitación.

En el área geográfica seleccionada se detectó dos universos de beneficiarias:

a) las mujeres que ya trabajan remuneradamente (ocupadas);
b) las mujeres que no trabajan remuneradamente, pero que estaban interesadas en hacerlo (desocupadas motivadas);

Se orientaron así dos programas. Las actividades realizadas en cada uno de los programas fueron similares, adecuándose fundamentalmente a su realidad específica de ocupadas o no.

3.1 Programa de Apoyo a las Ocupadas:

Las acciones realizadas fueron:

a) Empadronamiento de pequeños negocios y talleres, con relevamiento de información básica de cada uno de ellos. Para ello se capacitó a los propios pobladores, los que aplicaron un auto-censo.
b) Detección y selección de beneficiarios: por decisión de la institución se decidió apoyar las ramas productivas o servicios productivos, eliminando así, las comerciales o de servicios personales, que era donde más presencia femenina había. La única rama productiva que albergaba a un número grande de mujeres era la de confecciones.
c) Motivación y elaboración de la capacitación: a las beneficiarias seleccionadas se les aplicó una segunda ficha y se les hizo entrevistas en profundidad sobre sus necesidades, disposiciones de tiempo, interés de recibir capacitación, etc.
d) Aplicación de los cursos-talleres de capacitación. Se elaboró, en base a su disponibilidad de tiempo e inquietudes, el programa de capacitación. Este se basó en tres puntos:

i) La situación familiar de la mujer y el trabajo doméstico. En base a su problemática se discutían alternativas de socialización del trabajo doméstico, de utilización de los servicios comunales (nidos, tópicos de salud) y la organización de las mujeres para ayudarse a solucionar esos problemas.
ii) La situación laboral de la mujer en la zona. Se trataron los principales problemas que tienen las mujeres en la ejecución de sus trabajos remunerados. Se dio orientación empresarial en cuanto a producción, costos, formas de comercialización.
iii) Finalmente, se les dio orientación financiera: información sobre fuentes de financiamiento existentes, requisitos y contactos con el personal del Banco Industrial del Perú, con quienes se realizaron coordinaciones previas.

3.2 En el Programa de Apoyo a las No Ocupadas.

Se seleccionó a las alumnas de los Programas de Capacitación Profesional Extraordinaria que implementaba el Ministerio de Educación en los colegios de la zona.

Estas mujeres no trabajaban remuneradamente pero se daban un tiempo libre para capacitarse en alguna actividad laboral, con la perspectiva de obtener un ingreso.

Los cursos de capacitación a los que asistían mayoritariamente era en "Industria del vestido" y "cocina y repostería".

En el caso de los cursos de Industria del Vestido, se detectó que la capacitación técnica, era sumamente doméstica por las características del equipo (máquinas caseras) y el nivel de los profesores. En la práctica no se preparaba a las mujeres para ningún mercado laboral, ya que no impartían formación para futuras costureras industriales, y/o para iniciar su propio negocio (porque no se impartía ningún conocimiento sobre producción, costos, etc.).

En la práctica se formaba a las mujeres para la confección a domicilio (máquina) y/o a la confección para uso familiar.

Se decidió implementar acciones de capacitación en las líneas del programa antes mencionado, incluyendo testimonios de micro-empresarios que habían logrado ubicarse en el mercado laboral.

Finalmente, se logró motivar la conformación de un grupo que pudiese ser la base social de una futura micro-empresa, pero las características de las mujeres asistentes de muy escasos recursos económicos y la falta de una línea de apoyo crediticio del Programa, desanimó al grupo.

Por otro lado, no se aseguraba un seguimiento de parte del M.T. y T.S. al término del Proyecto, por lo que se decidió no desarrollar esta acción.

4. Conclusiones

Las principales enseñanzas que nos deja esta experiencia están referidas a la necesidad de una *integralidad de acciones* para atender a micro-empresas del Sector Informal Urbano.

La sola acción de capacitación no permite un apoyo efectivo. Es necesario *vincular el apoyo crediticio, el técnico-empresarial y el organizacional.*

Por otro lado, la falta de experiencia en la promoción empresarial del SIU exige una sistematización de las pocas acciones realizadas y la *elaboración de una metodología de atención.* No se pueden plantear proyectos de tan corto plazo, sobre todo para instituciones que no tienen la experiencia y que la van aprendiendo en el terreno.

Por estas mismas razones se propone *centrar los esfuerzos en los programas de apoyo y desarrollo de las unidades empresariales existentes,* a través de los cuales conocer el funcionamiento micro-económico del SIU, que permita a posteriori apoyar acciones de creaciones de unidades empresariales.

Cabe mencionar, que inicialmente el Proyecto debía centrarse en el montaje de una empresa de confecciones, bajo los parámetros de un estudio de factibilidad, donde se planteaba la formación de una empresa de cuarentiocho trabajadores con una inversión de 150,000 dólares.

Esta era una empresa que responde a una metodología de estudio de mercado y de creación de empresas que no corresponde a la realidad del SIU y que es difícilmente aplicable y más aún replicable.

Por estos motivos a los pocos meses de iniciado el Proyecto, se abandonó esta alternativa y se optó por la detección de las actividades y motivaciones empresariales existentes en la población objeto y el apoyo a éstas, dentro de las posibilidades institucionales y presupuestales.

5. Propuestas de promoción empresarial en el SIU

Por lo señalado en los numerales anteriores, se puede reafirmar que el área más indicada para dirigir políticas de promoción empresarial de empleo e ingreso por razones de pertinencia, eficacia y costos, es el Sector Informal de la Economía.

5.1 Concepción de la Promoción

La *promoción es la capacidad de operación de cambio social.* Es de-

cir, *es la unidad de la investigación y la acción para la efectivización de una transformación deseada.*

Esta definición aplicada al SIU deviene en el conjunto de investigaciones, propuestas, metodologías probadas, técnicas operacionales, experiencias, ensayos y políticas dirigidas al SIU (generación de empleo y mejoramiento de la distribución del ingreso), orientadas a la construcción de un modelo diferente de desarrollo, basado en la superación de los problemas económicos y sociales de las grandes mayorías.

La promoción no es, por lo tanto, la acción asistencialista a través de la cual se pretende ayudar, con programas puntuales y desarticulados del contexto macro y micro-económico, a los "pobres" del país.

Se considera que para atacar la pobreza, hay que atacar en forma integral la médula de las desigualdades, que es en última instancia el diferencial de productividades entre el sector moderno e informal. La baja productividad de las empresas del sector informal, debido a las restricciones encontradas en su proceso de formación (auto-generación de puestos en contexto de escasez) es la causa fundamental de sus bajos ingresos. A su vez, la productividad del sector moderno, signada por el tipo de tecnología incorporada (exógena) es la que determina la formación de un excedente estructural de fuerza de trabajo al no tener mayor capacidad de absorción de mano de obra.

Los objetivos inmediatos de la promoción deben ser los de experimentar y probar métodos y programas que puedan ser replicables en el país en aras del cambio deseado. Consideramos que no hay que esperar las condiciones óptimas para recién actuar. Hay que actuar desde ahora para estar preparados cuando las condiciones permitan la ejecución de acciones masivas.

Se trata en estos momentos, pues, de crear conciencia nacional frente al fenómeno de la informalidad y crear espacios de actuación donde se experimentan programas orientados a superar las restricciones originarias a la productividad y el ingreso en el sector informal urbano, que pueden ser replicables en el país.

Evidentemente, esta situación tendrá que ser atacada a dos niveles macro-económicos (por el lado de la demanda a corto y mediano plazo) y a nivel micro-económico (por el lado de la oferta).

Por razones del tema, objeto de esta ponencia, me centraré en el segundo aspecto, es decir en las acciones de promoción a nivel micro-económico en el Sector Informal Urbano.

5.2 La Unidad de Promoción

A diferencia de lo que la mayoría de programas micro-económicos plantea: promocionar "al empresario", consideramos que la unidad de promoción debe ser la UNIDAD EMPRESARIAL INFORMAL.

El concepto de informalidad se asocia con la unidad de producción y no con el puesto o el trabajador. Es ésta quien debe cumplir el requisito de empleo inventado por el segmento de trabajadores excluidos del sector moderno, y es a ella a quien se le asocia la baja composición técnica del capital y la baja productividad de los puestos.

Es entonces al conjunto de la unidad empresarial, como unidad de combinación de los factores productivos: capital, tecnología y fuerza de trabajo, combinados según distintos patrones tecnológicos a la que hay que orientar las acciones de promoción.

5.3 Características y Restricciones de la Unidad Empresarial Informal

Sin ánimo de realizar un diagnóstico de las unidades empresariales informales, señalaremos algunas características básicas a tomar en cuenta en la acción de promoción:

a) Bajo capital por hombre.
b) Bajo nivel de productividad del trabajo.
c) Escaso nivel de complejidad tecnológica.
d) Incipiente división técnica del trabajo.
e) Nivel poco sofisticado de calificación de la fuerza de trabajo.
f) Pequeño tamaño de la empresa, con predominio de las actividades unipersonales.
g) Escaso desarrollo de las relaciones salariales. Utilización de trabajo familiar no remunerado y de trabajo de destajo de los allegados y de los menores de edad.
h) En muchos casos, operan fuera de las reglas de juego institucionales

y jurídicas que regulan la actividad empresarial del sector formal.

i) Suelen insertarse en mercados competitivos y en estratos débiles de la estructura oligopólica, o bien general servicios y bienes distintos a los ofertados por el Sector Formal (diferenciación del producto).

De este listado de características, hay tres fundamentales que inciden directamente en el nivel de productividad y de ingresos y se convierten en restricciones al crecimiento y desarrollo de las unidades empresariales, que se tratan muy brevemente a continuación.

a) La escasez de capital fijo y de giro con que los trabajadores inician sus actividades.
b) El bajo nivel de capacitación técnica y en gestión aunado a la ausencia de adiestramiento o experiencia en los nuevos puestos.
c) Carácter unipersonal que define límites muy estrechos en tamaño de producción y en organización.

5.3.1 La escasez de capital fijo y de giro:

La empresa informal se ve obligada a realizar actividades económicas que no exijan inversiones sustantivas, porque carecen de capital. Esta escasa dotación de capital se manifiesta en la precariedad de insumos y la baja calidad del equipo con que opera (tienen acceso a maquinaria y equipos de segunda mano, obsoletos o fabricados por ellos). Este hecho influirá, como veremos más adelante, en la insuficiente capacidad de garantía por el bajo valor comercial de reventa de los activos y porque generalmente éstos no están amparados por títulos de propiedad regularizados.

Sin patrimonio prendable o hipotecable quedan marginados del proceso formal de adquisición de pasivos a largo plazo y de habilitación a corto plazo.

La posesión de capital propio se convierte en la condición de acceso a la obtención de crédito. Su carencia conlleva a una barrera insalvable para el acceso del informal al mercado de capitales.

El escaso capital mantiene a la unidad empresarial en una situación de reproducción simple y los exiguos ingresos de los trabajadores se convierten en elemento de reproducción de sus condiciones de pobreza (por

las características del mercado de capitales y de la organización económica y social existentes).

5.3.2 El bajo nivel de capacitación técnica y en gestión:

El informal se ve obligado a inventar estrategias de métodos de producción y de venta. Se trata de una selección intuitiva de distintas combinaciones de factores, intensivas en trabajo, que en muchos casos constituyen verdaderas tecnologías alternativas a las usadas por el sector moderno. Pero el auto-ocupado tiene que asumir el costo de estas alternativas tecnológicas, vía el método del ensayo-error.

Los institutos tecnológicos, el sistema educativo y los servicios de capacitación profesional diseñan sus programas y orientaciones a los requerimientos de calificación y tecnologías del sector moderno.

Existe, pues, una importante demanda insatisfecha de mejoramiento tecnológico en el sector informal de la economía.

5.3.3 Tamaño reducido de la unidad empresarial:

Si bien el pequeño tamaño permite flexibilidad y dinamismo genera a su vez tres limitaciones importantes:

a) la selección de tecnologías: la mayoría de técnicas modernas disponibles exigen tamaño mayores;
b) tipo de actividad: solo algunos giros muy específicos se desarrollan con tamaños tan pequeños de empresas.
c) la organización empresarial: no permite una especialización de funciones y una eficiente capacidad de gestión. El empresario informal tiene que asumir las diferentes etapas del proceso productivo.

Se hace necesario entonces, orientar las acciones de promoción en el SIU al levantamiento de estas restricciones centrales.

5.4 Condiciones y características de la Acción de Promoción en el SIU

A diferencia de la acción de promoción empresarial en el sector moderno se hace necesario ADECUAR LA PROMOCION A LA REALI-

DAD Y FUNCIONAMIENTO del sector informal.

Es decir, la mayoría de conocimientos y experiencias profesionales en investigación, estudios de factibilidad, capacitación, tecnologías adecuadas NO SIRVEN.

Se ha observado en la experiencia de propiedad social y en el reconocimiento tardío del fenómeno de la informalidad, que están sesgadas por patrones de análisis ajenos a la realidad de la sociedad.

Se debe elaborar técnicas propias y metodologías, y salir del sub-desarrollo intelectual. En este contexto se consideran los siguientes tópicos:

a) La promoción empresarial en el SIU *debe fundarse en el perfil de necesidades y en el nivel de desarrollo alcanzado por las empresas informales existentes.*

Debe tender por lo tanto, a superar las carencias y límites que éstas presentan, señaladas rápidamente en el item anterior (características y restricciones de la unidad empresarial informal).

b) Debe *guardar correspondencia con el nivel de conciencia que tienen los productores* acerca de su propia problemática y de su cuadro de prioridades.
c) Debe tener *objetivos muy claros y precisos* que orienten las estrategias y acciones específicas, ligadas a los objetivos, macro-económicos.

Hay que definir una imagen objetiva que opere como la meta a alcanzar en función de la cual, establecer las estrategias y políticas de atención a nivel micro-económico, en correspondencia, con las trazadas a nivel macro-económico.

Es decir, los objetivos no deben ser formulados como aspectos puntuales a lograr, sino dentro de una visión global del sector.

d) Deben establecer *metodologías precisas,* para cada una de las etapas de promoción, capaces de ser modificadas y adaptadas de acuerdo a la situación que se vaya detectando en cada una de ellas.
e) Debe tener un *marco institucional* idóneo que opere como ente promotor, ejecutor e integrador de las acciones a realizar.

Debe por lo tanto crearse o adecuarse un *marco institucional que garantice la unidad de concepción en el desarrollo de las acciones de promoción y homogeneidad en las pautas metodológicas.*

Entre las características que debe reunir el Ente Promotor para implementar con éxito los programas que se elaboren tenemos:

i) Forma jurídica adecuada: tiene que ser un ente que esté habilitado para prestar los servicios necesarios: créditos y financiamiento, capacitación, asesoría. Dentro de éstas, el dar créditos le exige tener una estructura patrimonial que le permite ser un ente garante y/o inversor. (Depende del programa que se trace).

ii) Capacidad gerencial y técnica para administrar el programa con el menor costo operativo posible y para prestar el servicio con oportunidad y eficiencia. Para ello debe tener autonomía operacional, conservando la unidad de concepción, ejecución y mando.

La atención del Sector Informal Urbano requiere una concertación de esfuerzos y recursos, estatales y privados, concentrados en un ente promotor.

La realidad particular de cada país indicará cuál es la base institucional más adecuada, dentro de la que consideramos indispensable compromoter la acción del Estado. Pero a su vez éstos pueden mostrar limitaciones, por ser organismos especializados en un área y que no pueden asumir tareas que no le correspondan.

La experiencia muestra que los marcos institucionales propicios, podrían ser organismos gubernamentales descentralizados, o en su defecto, fundaciones con participación mixta de organismos especializados, sean gubernamentales o no.

En el Perú, se empezó a encontrar un marco adecuado èn los organismos de gobierno regionales y locales: el caso de las corporaciones de desarrollo y de las municipalidades. Estos últimos tienen la autonomía y autoridad suficiente para hacerlo, y están mostrando gran predisposición e interés para iniciar proyectos de esta índole.

Por otro lado, el trabajo con corporaciones y municipalidades permite iniciar experiencias locales piloto. Asimismo, permitirían la descentralización y, hasta cierto punto, la disminución del flujo migratorio de las ciudades del interior a la capital.

Por lo novedoso del asunto y la poca experiencia existente al respecto, no es conveniente ni posible lanzar súbitamente un programa masivo.

Esto se podría hacer en posteriores momentos, cuando la propuesta piloto de promoción haya sido probada con éxito y el marco institucional haya sido eficiente.

Adicionalmente, este marco permitiría la consolidación de los gobiernos locales y presenta un terreno propicio para desarrollar un proceso de auto-determinación y auto-gestión de la población local.

5.5 Etapas, Técnicas Operaciones e Instrumentos de la Promoción.

Generalmente se ha concebido la promoción como las actividades específicas limitadas al trabajo de campo, o como la "metodología" de promoción.

Consideramos que estos elementos son necesarios pero no suficientes. Consideramos cinco etapas:

a) Etapa de estudios previos: diagnósticos.
b) La evaluación pre-operativa y el diseño de programas.
c) La implementación de los programas específicos y monitoreo.
d) La evaluación post-operativa
   - Criterios de evaluación.
e) Propuestas y diseños de política.

Pasaremos a desarrollar cada una de ellas:

5.5.1 Estudios previos: Diagnóstico

Esta es la etapa de relevamiento de información, de la población objeto.

De la rigurosidad con que se cumpla este proceso, dependerá el éxito de todo el proyecto de promoción. En esta etapa deben detectarse los problemas básicos y restricciones específicas de las unidades informales a cuya superación debe orientarse el programa concreto de promoción (Etapa C).

5.1.1.1 Técnicas operativas e instrumentos:

Se propone dejar de lado las técnicas ingenieriles del estudio de factibilidad tradicional y retomar las técnicas sociológicas y antropológicas de encuesteo, entrevistas en profundidades y observación participante,

para captar las ocupaciones que la población ha autogenerado.

a) Sistemas de Encuesteo Mixto (PREALC): es la combinación de encuesta de hogares y la encuesta a empresas informales detectadas de la anterior haciendo un corte por número de trabajadores, por grupo y categoría ocupacional: Patrones de − 10 trabajadores + independientes (− profesionales).

Este sistema ha sido aplicado en el Perú por dos años consecutivos, dando resultados positivos.

La importancia de medir el Sector Informal Urbano con relación al Sector Moderno y al interior de sí mismo, radica en que permite establecer comparaciones y ubicar montos y espacios a los que debe orientarse el ahorro nacional.

Permite información para aplicar política de apoyo al Sector Informal a nivel macro-económico. Sin embargo, este sistema es relativamente costoso (US $ 60,000 en Perú).

Instrumentos: Encuesta de hogares/Encuesta de establecimientos informales.

b) Diagnóstico Micro-Empresarial: consiste en el relevamiento ordenado de información en profundidad de las unidades empresariales.

En el caso de Perú se han utilizado dos instrumentos:

- La encuesta de establecimientos informales que está elaborada de tal forma que permite obtener perfiles empresariales (balance, costos, ventas, etc.).
- Los estudios de caso: basados en cuestionarios, que sistematizan la información obtenida a través de las entrevistas en profundidad y la observación participante.

En estos cuestionarios se introduce el Módulo de Perfil Socio-Cultural de los trabajadores informales para actuar con pertinencia en el desarrollo de técnicas participativas, de organización y de comunicación social, con la población objeto.

5.5.2 Evaluación Pre-Operativa

Con la información disponible, es conveniente realizar una evalua-

ción selectiva en base a las características y restricciones de cada unidad empresarial.

Como *instrumento básico* a utilizar en esta etapa se tiene la *Tabla o Matriz de Potencial Dinámico.*

Esta tabla cruza dos variables. Tipo y modalidad de inserción en el mercado de las empresas informales, en las horizontales y régimen de acumulación en las verticales. Permite estratificar espacios en los cuales se van ubicando las empresas de acuerdo a sus características.

De esta manera se tiene una clasificación de las empresas que permite:

a) Diseñar las acciones macro-económicas y definir las estrategias micro-empresariales para cada grupo de empresas informales.

b) Priorizar el programa de promoción del empleo, según la funcionalidad o disfuncionalidad de las empresas al modelo de desarrollo nacional.

Luego de la selección de ramas de actividad y de empresas, existe un conjunto de posibles beneficiarios del programa específico de promoción.

5.5.3 Elaboración e implementación de los Programas Específicos de Promoción.

Por las experiencias tenidas y los objetivos planteados, se considera que la implementación de acciones concretas deben estar orientadas a:

a) Impulsar programas de mejoramiento de la calidad del puesto de trabajo existente, de las empresas informales detectadas como funcionales y reorientar a las difuncionales.

b) Impulsar programas de generación de empresas en tramos intermedios de la relación capital-trabajo, a fin de mejorar la productividad y el ingreso de los trabajadores que estaban en tramos menores y para adecuar la combinación promedio K/L.

Es fundamental incluir a los beneficiarios en la elaboración conjunta del programa, para la adecuación de éste a las necesidades, perspectivas y posibilidades reales, y para una internalización del programa en los beneficiarios que garanticen un auto-sostenimiento posterior.

Cabe mencionar algunos requisitos que deben tener los programas:

i) **Viabilidad social:** adecuación a la realidad específica del Informal, teniendo en cuenta su experiencia, sus formas de comportamiento y móviles económicos.

No romper su racionalidad inicial pero mejorarla.

ii) **Viabilidad Tecnológica:** recuperar sus propias tecnologías y mejorarlas.

iii) **Viabilidad de Auto-sostenimiento:** que induzcan procesos de transformación auto-sostenidos.

iv) **Viabilidad de Replicalidad:** la concepción del Proyecto, los recursos puestos en juego, los instrumentos técnico-operaciones, los mecanismos jurídico-institucionales deben ser diseñados para que el país pueda reproducir, rápida y eficazmente este tipo de acciones.

Siendo bastante rigurosos en el cumplimiento de estos requisitos, es necesario mencionar las líneas básicas de promoción:

- Capacitación
- Financiamiento (crédito)
- Mejoramiento tecnológico
- Organización

5.5.3.1 Elaboración de metodología

La implementación de los programas, exige a su vez una secuencia de trabajo de campo y una metodología que se ajustará a las características específicas de cada proyecto, pero respecto de la cual, en términos generales, se podría decir:

a) Selección en campo del universo de beneficiarios:
Las técnicas de selección más usadas son:

i) Por espacios geográficos: se privilegian los criterios de cercanía, vecindad de los pobladores, lo que permite concentrar acciones reduciendo los costos del proyecto.

ii) Por ramas de actividad: se selecciona a una o dos ramas de actividad que promocionar y en base a ello se detectan los beneficiarios. Permite una homogeneidad técnica que facilita las acciones específicas de promoción.

iii) Por gremios u organizaciones de trabajadores o comunales: facilita la relación con los beneficiarios porque estos se encuentran organizados, cuentan con representantes y con capacidad de convocatoria.

En la práctica se recomienda actuar a los tres niveles paulatinamente. Seleccionar primero un área geográfica, dentro de ella, las ramas de actividad representativas y funcionales.

Si se contara con grupos organizados de trabajadores en éstas líneas seleccionadas (gremios de artesanos, junta de comerciantes, etc.) empezar por ellos.

Recordando que el objetivo de los proyectos piloto de promoción es el de probar y medir metodologías replicables, hay que seleccionar una población representativa del caso mayoritario de informalidad.

Una vez seleccionada la población, es conveniente integrarla en la programación específica de las líneas de acción.

b) Líneas de Acción:
Existen cuatro líneas de acción básica a desarrollar con los trabajadores informales, cuya secuencia y contenidos variarán de acuerdo a las características específicas del grupo, las que se detectarán a través de los perfiles empresariales recogidos en la etapa previa, y a través de la participación de los propios beneficiarios en la programación y planificación de las líneas de acción.

i) Capacitación:
Se han detectado tres rubros vulnerables en el desenvolvimiento empresarial de las empresas informales:

- Costos: Hay serios problemas de determinación de costos por falta de registros contables y de mezcla entre la economía empresarial y familiar.
  Hay una falta de valorización real de la fuerza de trabajo propia y de otros trabajadores.
  Estos factores inciden en la determinación del precio de venta, el que en la mayoría de los casos no contempla el costo real del trabajo (sea productivo o comercial).
- Gestión: La precariedad en que se realizan la mayoría de las actividades informales no permite una planificación a mediano plazo. Es necesario proyectar la micro empresa o pequeño negocio a plazos que

coadyuven a la optimización de sus recursos.

- Comercialización: La información sobre proveedores y precios es indispensable para una buena comercialización, y a ella no tienen acceso los informales. Por lo general tienen restringidos sistemas de comercialización: No hay una diferenciación de productos ni una diferenciación de mercados de acuerdo a la demanda detectada. Métodos de diferenciar productos y aperturar nuevos mercados (fuera de la localidad, en zonas residenciales), es un asunto a tratar.

  El capacitador debe conocer a fondo la rama de actividad específica de los beneficiarios (para partir de ejemplos concretos) y cada una de las empresas. Debe utilizar métodos participativos de auto-diagnóstico, para preparar a los empresarios en la detección y análisis de sus problemas y necesidades.

ii) Financiamiento:

El ente promotor debe estar en capacidad de responder a las necesidades financieras de las empresas beneficiarias.

Hay que tomar en cuenta que las empresas informales utilizan créditos muchas veces superiores al del mercado de prestamistas o de los mismos proveedores pero encubiertos a través de reembolsos diarios, o incluidos en el precio de compra.

Se puede afrontar la restricción financiera a través de dos mecanismos:

- Otorgamiento de créditos directos: En cuyo caso hay que definir cuidadosamente las características: montos, tasas de interés, plazos, ya que el otorgamiento de este en forma desproporcionada (mayor o menor de las necesidades financieras) puede ocasionar serios problemas: En caso de préstamos de montos desmesurados, que no reviertan en la productividad de la empresa en la misma proporción en que el pago de crédito y los intereses lo requieren, lleva a ésta a la quiebra.

  Por el contrario créditos mínimos no permiten la acumulación ni la mejora de la productividad (y por ende de los ingresos).

  Se recomienda el otorgamiento de pequeños créditos, en corto plazo, pero constantes, hasta un plazo determinado en que la empresa

debe estar en condiciones de auto-sostenimiento en el punto máximo de su capacidad.

- Otorgamiento de garantías para el acceso al mercado de capitales: Los márgenes de acción en esta modalidad son muy recortados puesto que las decisiones las tomará finalmente el ente financiero. Se necesita tener absoluta confianza en éste y en la capacidad de respuesta de las empresas beneficiarias para adoptar esta modalidad.

Se recomienda iniciar la línea financiera con la primera modalidad y una vez familiarizada la micro-empresa en la utilización de crédito, orientarla o garantizarla para el acceso al crédito comercial existente.

iii) Tecnología:

El acceso a la tecnología se da a través de capacitación técnica y de mejoramiento del equipo de trabajo, lo que se logrará a través del acceso al crédito. Sin embargo, es conveniente poner al alcance la tecnología existente a través de:

- Bolsa de herramientas: se prestan herramientas a un taller de la localidad que podrán ser usadas por los beneficiarios de acuerdo a sus necesidades. Este mecanismo permite detectar el equipo necesario y adecuado para la actividad de cada una de las empresas.
- Maquicentros: Se prestan maquinarias y equipos a un taller para uso de todos los beneficiarios. Tiene las ventajas de probar tecnologías apropiadas a cada proceso productivo y detectar el tipo de maquinaria necesaria para, en caso de ser necesario para su empresa, adquirirla a través del crédito.

iv) Organización:

Es necesario propiciar espacios de asociación y organización empresarial y/o gremial, como base de una identidad laboral del grupo y como base de autosostenimiento del programa, para su posterior transferencia.

Es a través de la organización de los trabajadores informales que se logrará su reconocimiento como un sector productivo y por lo tanto la orientación de políticas y accciones en su beneficio.

5.5.4 Evaluación Post-Operativa y Seguimiento:

Se determinará un plazo, no menor de seis meses, para realizar evaluaciones del programa.

Los criterios de evaluación deben centrarse en la efectividad o no de la metodología de acción y en los contenidos de las acciones, en cuanto a pertinencia, grado de aceptación, costos.

Luego de un plazo prudencial (no menor de dos años) se podrá realizar una evaluación para determinar la replicabilidad de la experiencia. Se realizará una sistematización de la metodología empleada.

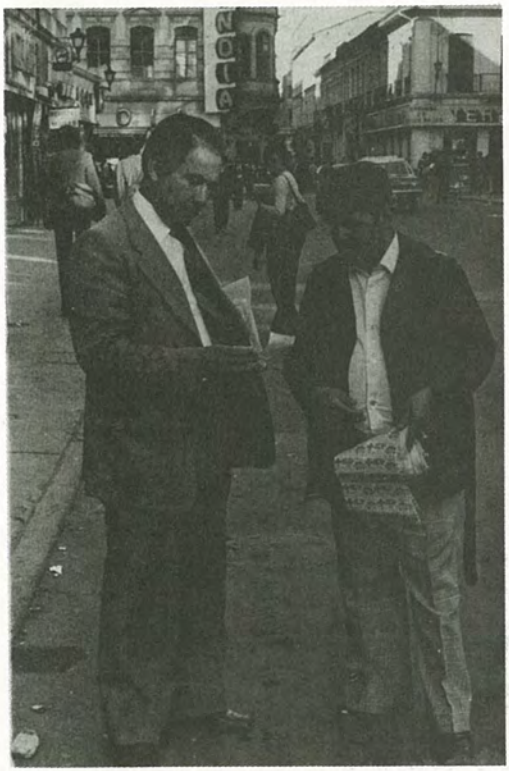
5.5.5 Diseño y Propuesta de Políticas:

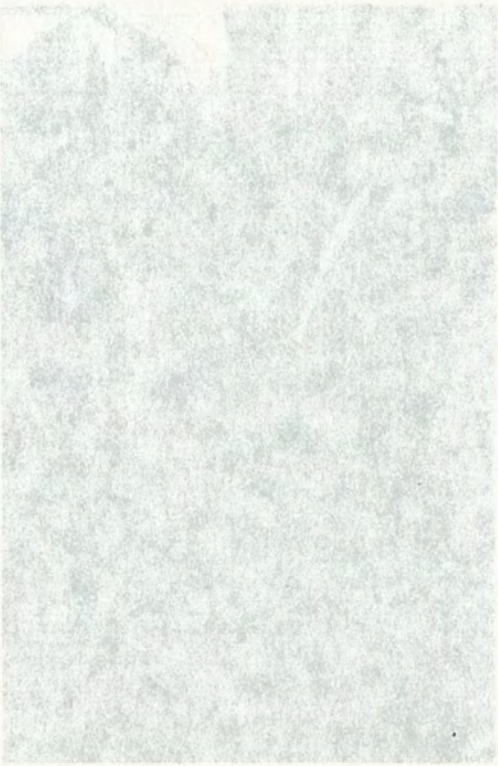
Probada la experiencia, se deberá iniciar una campaña de difusión a nivel de los organismos nacionales responsables de las políticas económicas y laborales.

Se diseñarán políticas que puedan ser incluidas en los planes de gobierno sectoriales: Ministerios de Trabajo, de Industria, de Economía y Finanzas, de acuerdo a la realidad de cada país.

Estas políticas de desarrollo micro-económica deberán complementarse con aquellas que paralelamente se deben ir planteando a nivel macro económico (reactivación, aliento a la producción, etc.) para que se logre un apoyo efectivo a las empresas informales.

V.
Políticas para el SIU





1.
"Políticas de mejoramiento del empleo en el SIU".

Daniel Carbonetto

1.

"Políticas de
mejoramiento del
empleo en el SIU".

Daniel Carbonetto

1. El diseño de políticas para el mejoramiento del empleo en el área informal de la economía

La elaboración de políticas y estrategias que apunten al mejoramiento de la calidad del empleo y de los ingresos del sector informal urbano están vinculadas con la especificidad de los puestos existentes en este área, su origen (autogeneración) y las restricciones que en materia de disponibilidad de factores imponen tales aspectos desde su inicio al proceso de autoocupación característico del SIU.

Por lo dicho se infiere que las políticas de promoción se promuevan a partir del estudio de tales restricciones, surgiendo de este modo como metodologías e instrumentos dirigidos al levantamiento y/o superación parcial de aquellas. Subsiguientemente, se examinarán las principales restricciones que afectan a las actividades informales, sus causas y orden de importancia con el objeto de extraer de ese análisis un conjunto priorizado de propuestas orientadas al mejoramiento del empleo en el área informal de la economía urbana.

2. Restricciones originarias a la productividad y el ingreso en el sector informal

Anteriormente en este mismo libro se ha desarrollado la idea de que el SIU reconoce un *doble origen.* Uno, de carácter estructural, encuentra su explicación a partir del desfase que se produjo en las últimas décadas entre la demanda de trabajo del sector moderno (determinada a su vez por el ritmo de acumulación formal de capital y el tipo de tecnología incorporado en el acervo productivo en expansión) y el ritmo de crecimien-

to de la fuerza laboral. Ese desfase dio lugar a que cerca de un 30 por ciento de la PEA fuera excluida de las plazas de trabajo que van siendo creadas en el sector moderno. Esta exclusión posee un carácter estructural y de largo plazo, pues se mide contra la demanda de trabajo que generaría la plena utilización de los activos instalados. Al lado de este remanente y confundido con él aparece otro de carácter coyuntural, de dimensión variable con la evolución cíclica de la economía, constituido por el grupo de desocupados del sector formal cuando éste —en períodos recesivos— excluye una fracción de trabajadores de sus dotaciones de plena producción en proporción a la disminución del nivel de utilización de sus activos productivos.

Vista su magnitud, su estabilidad y el nivel de ingreso familiar medio en el que opera, *este sistema de exclusión* no puede ser enfrentado a través de la creación de fondos de desempleo o de otros mecanismos que permitan a la economía el sostenimiento de un segmento significativo de la PEA urbana en condiciones de desempleados abiertos y financiar elmismo con recursos generados por los otros dos tercios de la población ocupada. Siendo ello así, la PEA no ocupada no puede permanecer mucho tiempo dentro de la categoría de "desempleados buscando activamente trabajo". La mayoría, constreñidos por la necesidad de obtener un ingreso de subsistencia, tiende a generar actividades por su cuenta.

Es evidente que la estrategia de autogeneración de puestos depende de numerosos condicionamientos tanto del lado de la oferta como de la demanda.

2.1 Restricciones por el lado de la oferta

En lo que concierne a la oferta las dificultades más significativas que debe resolver el informal son:

a) la escasez de capital fijo y de giro con que inician sus operaciones y el pobre acceso al crédito impuesto por la carencia de activos de respaldo;
b) el bajo nivel de capacitación técnica y en gestión aunado a la ausencia de adiestramiento o experiencia en los nuevos puestos;
c) el carácter unipersonal que define límites muy estrechos en tamaño de producción y en organización.

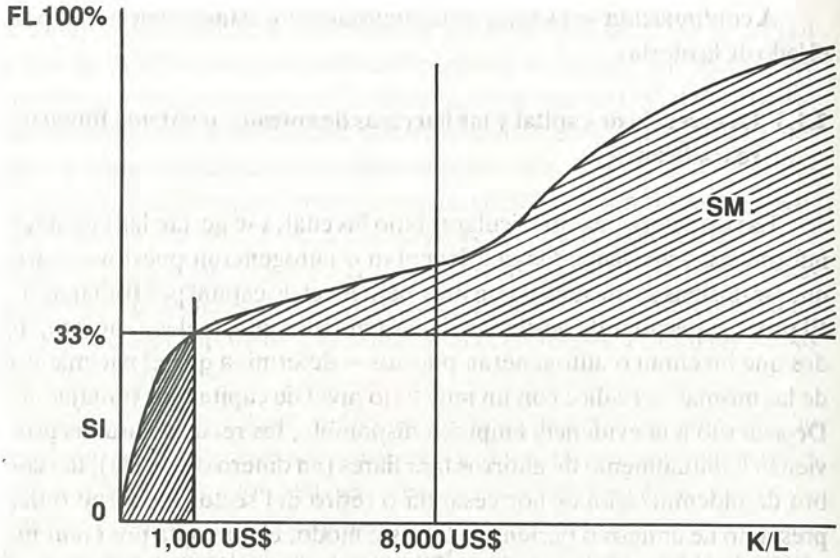
A continuación se examinarán sumariamente estas restricciones por el lado de la oferta.

2.1.1 La carencia de capital y las barreras de entrada al sistema financiero tradicional

Las características particulares bajo las cuales se gestan las unidades informales —no ocupados que inventan o autogeneran puestos— hace que las mismas se inicien con un muy bajo nivel de capital por trabajador. El proceso peculiar de gestación de las unidades informales —no ocupados que inventan o autogeneran puestos— determina que el nacimiento de las mismas se realice con un muy bajo nivel de capital por trabajador. De acuerdo a la evidencia empírica disponible, los recursos usados provienen habitualmente de ahorros familiares (en dinero o especie), del cobro de indemnizaciones por cesantía o retiro del sector moderno o del préstamo de amigos o parientes. De este modo, el que opta por crear un puesto está obligado a detectar actividades que no exijan inversiones sustantivas.

En servicios y comercio ambulatorio la actividad informal se inicia con niveles inferiores a los 100 US$ por hombre. Manufactura y reparaciones exigen algo más, pero tampoco superan el nivel de los 400 US$. Cerca del 33% de la PEA urbana ha generado así su ocupación actual operando, en general, con una relación capital-trabajo inferior a los 1,000 US$ por hombre. Además, la composición sectorial del SIU sugiere que más de 2/3 deese sector tiene una relación K/L inferior a los 400 US$. Esta característica común de todos los puestos generados por el remanente de fuerza laboral excluida del sector moderno permite definir operacionalmente y con bastante precisión el ámbito de producción y empleo "informal", tan heterogéneo en otros aspectos. A su lado, el sector moderno se caracteriza por tecnologías cuyo umbral de capital por hombre se ubica entre 8 y 10,000 US$ y se extiende hasta valores superiores de 40,000 US$.

A la escasa dotación de capital el informal suma la precariedad en la existencia de insumos y baja calidad del equipo con el que opera. Numerosos estudios de caso indican que lo más habitual es el uso de maquinaria, herramientas e infraestructura precaria, generalmente adquirida



en el mercado de segunda mano y reparada por el mismo usuario. Todo ello converge en el sentido de que el valor comercial de reventa de los activos sea depreciable o muy bajo.

Si a esto se agrega que parte de los activos con que operan los informales suele no estar amparada por títulos de propiedad debidamente regularizados, es fácil comprender que la capacidad de garantía prestada por aquellos es prácticamente nula. Se deriva de ello la principal barrera de acceso de los informales al sistema financiero formal. Sin contar con un patrimonio prendable o hipotecable y dadas las reglas que gobiernan la práctica financiera, este sector de la economía queda marginado del proceso formal de adquisición de pasivos de largo plazo y de habilitación de capital de giro. *La posesión de capital propio se convierte así en la condición de acceso a la obtención de crédito. Su carencia —atributo definitorio del proceso de autoocupación conlleva una barrera insalvable para el acceso del informal al mercado de capitales.*

2.2.2 El bajo nivel de capacitación técnica y en gestión.

Como se sabe, es en función de los requerimientos de calificación de mano de obra del área moderna de la economía que el sistema educati-

vo y los servicios de capacitación profesional diseñan sus principales orientaciones. Por consiguiente, a la concentración de capital productivo en este sector debe añadirse la acumulación de la mayor parte de las inversiones realizadas por el país en materia de educación regular, capacitación extraordinaria y formación profesional específica.

Las dos restricciones descritas —capital y capacitación— circunscriben el empleo informal dentro de una gama de posibilidades técnicas muy estrechas. Vista su actuación, el no-ocupado está obligado no solo a detectar actividades que pueden desenvolverse sin mayores requerimientos de capital y de formación previa, sino —y en gran medida— a inventar estrategias de venta y métodos de producción que constituyen verdaderas "tecnologías alternativas" a las usadas por el sector moderno. Se trata —en rigor— de la selección de combinaciones de factores distintas —mucho más intensivas en trabajo— a las contempladas en los proyectos de inversión o a las incorporadas en la estructura productiva del sector moderno.

Teniendo en cuenta que la disponibilidad de tecnologías adecuadas a las restricciones de lanzamiento que caracterizan la creación de puestos informales (baja intensidad de capital, pocas exigencias de capacitación, pequeño tamaño) son sumamente escasas, el autoocupado finaliza asumiendo el costo del desarrollo —vía el método de ensayo y error— de las tecnologías alternativas.

De otro lado, la labor de las instituciones dedicadas al desarrollo de tecnologías se ha venido orientando durante las últimas décadas a apoyar el proceso de industrialización sustitutiva, concentrando los recursos del país —públicos y privados— en inversiones de investigación aplicada y de adaptabilidad técnica de procedimientos en el área moderna de la economía. Debe reconocerse igualmente que los enfoques más audaces en torno a la necesidad de impulsar simultáneamente tecnologías más adecuadas a la disponibilidad de factores con que cuenta el país no han prosperado suficientemente en el campo de las realizaciones prácticas (Tal vez por su propio desarraigo inicial respecto a la evolución histórica específica experimentada en materia del empleo y de las técnicas productivas). Lo anterior sugiere la existencia de una demanda insatisfecha importante de mejoramiento tecnológico en el sector informal de la economía. Acciones de mejoramiento que partiendo de las "tecnologías infor-

males" desarrolladas y usadas en la actualidad por el 30% de los ocupados urbanos y arraigadas en ese proceso, contribuyan a incrementar la productividad y el ingreso de los puestos de trabajo existentes.

Por otra parte, el carácter unipersonal que adopta el desarrollo de las actividades informales, consustancial a su proceso de gestación, determina dos limitaciones importantes de su desempeño.

En primer lugar, el tamaño de la unidad restringe drásticamente las posibilidades del informal en materia de:

a) Selección de tecnologías (la mayoría de las técnicas disponibles exigen tamaños mayores);
b) Tipos de actividad (solo algunos giros muy específicos se corresponden con tamaños tan pequeños de empresa).

En segundo lugar el exiguo tamaño limita el desarrollo organizacional, la especialización de funciones y —en general— la capacidad de gestión. El negocio unipersonal con escaso o ningún uso de trabajo asalariado suele trabar el desarrollo personal en gestión del productor o comerciante, traba sus posibilidades de evolucionar hacia la etapa de pequeñas empresas de eficiencia y productividad más aceptables y tiende a fijar en una situación de sobrevivencia precaria a la mayoría de las EI.

2.2 Las consecuencias: de la heterogeneidad de los factores a la de las productividades.

La suma de restricciones a las que se ha aludido del lado de la oferta —especialmente las referidas a la calidad y cantidad de equipamiento por trabajador— se constituye así en la principal variable explicatoria del bajo nivel de productividad con que operan las unidades informales. A la apreciable distancia que separa el valor modal de la relación capital-trabajo del sector formal respecto del informal se le añade, guardando fuerte correspondencia, un diferencial significativo de sus productividades. *La heterogeneidad estructural de la economía se revela entonces en un doble plano, el de la heterogeneidad de las productividades por puesto y el de la disponibilidad de capital por hombre.* Con lo dicho se pretende destacar el hecho de que la heterogeneidad de las productividades no es ya un fenómeno reconocido pero de difícil y compleja comprensión; se explica con bastante facilidad a partir de otro hecho sobre el que durante

los últimos años se ha venido acumulando creciente evidencia empírica: *la ruptura tecnológica de la base de acumulación de capital (heterogeneidad de los factores productivos).*

2.3 Restricciones del lado de la demanda

Desde el punto de vista de la demanda, dos son los aspectos más relevantes. El primero, de carácter microeconómico, se refiere al método, forma y/o estrategia puesta en juego por los informales para superar el diferencial negativo de productividades que los separa de los ofertantes del sector moderno y a los límites que ese hecho impone al desarrollo de una inserción mercantil estable de la actividad informal. El segundo, de carácter macroeconómico, concierne a la dependencia de las ventas sectoriales del SIU vis a vis la evolución cíclica y el comportamiento a largo plazo de la demanda agregada del sector moderno. Subsiguientemente se examinarán ambos aspectos.

2.3.1 Las estrategias de superación del diferencial negativo de productividad y las condiciones de desarrollo de la inserción mercantil.

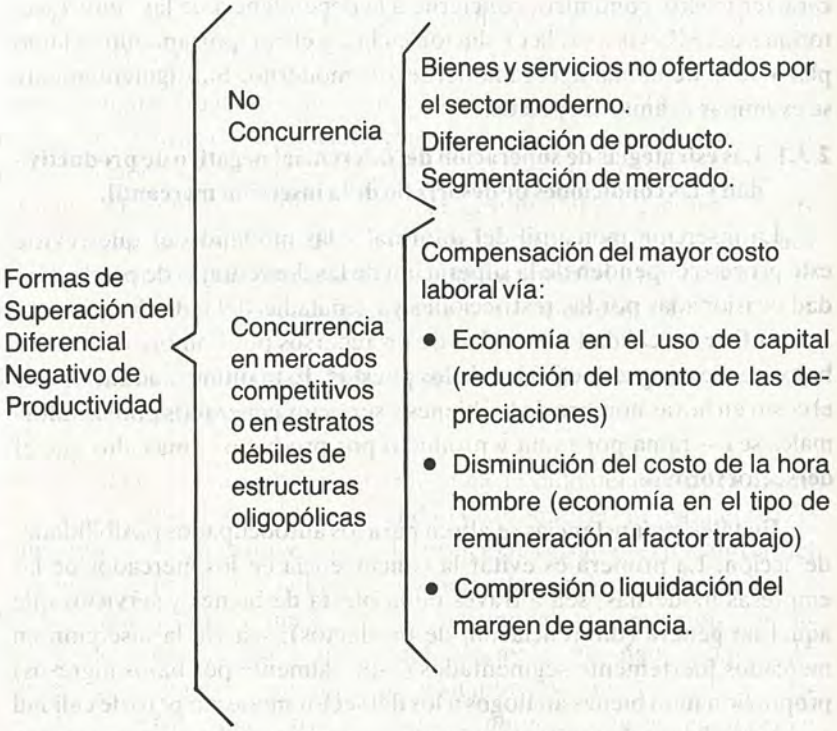
La inserción mercantil del informal y las modalidades que reviste este proceso dependen de la superación de las desventajas de productividad ocasionadas por las restricciones ya señaladas del lado de la oferta. La insuficiente calidad y cantidad de los recursos por hombre determina bajos niveles de productividad de los puestos. Esto último conduce a que el costo en horas hombre de los bienes y servicios generados por los informales sea —rama por rama y producto por producto— más alto que el del sector formal.

En tales circunstancias se abren para los autoocupados posibilidades de acción. La primera es evitar la concurrencia en los mercados de las empresas modernas, sea a través de la oferta de bienes y servicios que aquel no genera (diferenciación de productos); sea vía la inserción en mercados fuertemente segmentados (especialmente por bajos ingresos) proporcionando bienes análogos a los del sector moderno pero de calidad y precio inferior. La segunda consiste en compensar los mayores costos a que da lugar el diferencial de productividad por medio de la comprensión de otros elementos del costo y aceptar la concurrencia con los ofertantes del sector moderno, tratando de situarse en mercados relativamente competitivos en los estratos más débiles de las estructuras oligopólicas.

La reducción de otros componentes del costo se traduce en:

a) Economía de capital. Si la reducción del monto de las depreciaciones alcanza a equilibrar un alza del costo por mayor uso de mano de obra, la tecnología desarrollada por el autoocupado constituye una alternativa válida de carácter laboral intensivo frente a la usada por el sector moderno. Aunque este fenómeno está presente en todas las ocupaciones SIU, en la mayoría de los casos solo permite compensar una fracción menor del diferencial intersectores.

Estrategias de Inserción Mercantil de los Autoocupados



b) Compresión o liquidación del margen de ganancia. Es en condiciones de reproducción simple que operan la mayoría de los informales, siendo un grupo menor el que logra conservar cierto margen de ganancia y —más pequeño aún— el que logra acumular.

Una fracción muy alta del SIU, según la información disponible, sugiere que una fracción muy alta del SIU, tal vez en el orden del 80 al 85% del total opera con un exiguo o nulo margen de ganancia, sin acumulación de capital.

Resultados semejantes han arrojado, en este aspecto, investigaciones en otros países. En todos ellos se encuentra un segmento menor del SIU que registra tasas de acumulación aceptables y cuya magnitud fluctúa entre el 15 y el 20% del total de establecimientos del sector.

c) Disminución del costo de la mano de obra. Por lo general, no es suficiente para tornar competitivo al informal la renuncia al margen de ganancia y la economía en el factor capital. Se aúna a ello una reducción del tipo de remuneración en relación con la predominante en el S.M. La reducción de su ingreso y/o del salario de ayudantes y otros trabajadores (en el caso de las microempresas) constituye la vía más importante de compensación de la brecha de productividades. Es precisamente este último punto la búsqueda de la inserción mercantil y de la competitividad con las empresas de mayor productividad, lo que explica las diferencias de ingreso personal promedio de los ocupados SIU respecto a los ocupados del S.M.

Se entiende fácilmente que al momento que los no-ocupados despliegan sus esfuerzos por detectar y poner en marcha nuevas actividades informales combinan, en la práctica, varias de las estrategias examinadas anteriormente. Un buen ejemplo de ello es el pequeño almacén barrial de productos alimenticios y bebidas. Su subsistencia se asienta por un lado en la diferenciación de productos y servicios. Se venden artículos fraccionados en dosis inferiores a lo que es habitualmente en un supermercado, se otorga crédito a la clientela estable, se atiende en horarios más amplios, en días festivos y durante el fin de semana, etc.

Por el otro, la remuneración del propietario es mucho más baja que la que se percibe en un puesto equivalente del sector formal (por lo general se trata de la mujer u otros miembros de la familia que se turnan en la atención de acuerdo a sus tiempos libres), el negocio habitualmente no deja utilidades netas y, además se ahorra capital fijo usando generalmente una parte de la vivienda familiar y reduciendo drásticamente el equipamiento normal de un centro de expendio moderno.

A lo expuesto anteriormente se suma la existencia de barreras legales al desempeño de la actividad que traban la inserción mercantil del informal.[1] Las reglamentaciones municipales sobre comercios minoristas, venta ambulatoria, expendio de alimentos preparados, etc., así como las normas bromatológicas, las referidas a higiene y seguridad y otras exigencias de carácter legal al ejercicio de un oficio, ocupación o negocio, constituyen trabas significativas para la mayoría de los informales. Gran parte de esta legislación fue concebida a partir de la idea de un sistema económico moderno y homogéneo que en condiciones normales de funcionamiento estaría en condiciones de absorber a la mayoría de la fuerza laboral del país. Se normó entonces protegiendo el buen desempeño de ese tipo de economía, atendiendo al derecho de los consumidores y de los productores y asegurando un régimen laboral adecuado para los trabajadores de un sistema de tal clase. Pero, la evidencia empírica demuestra que la economía real no se corresponde con la visión que sirvió de base a la legislación. Una parte demasiado significativa de la fuerza laboral excluida del sector moderno no es beneficiaria de aquel régimen. Todo lo contrario, sus estrategias de sobrevivencia, chocan en él. En este punto se requiere efectuar una adaptación pragmática de los dispositivos legales vigentes que incorpore la situación de hecho: los no-coupados están constreñidos a desplegar actividades de autoocupación pues el sistema es incapaz hasta aquí —y todo indica que lo seguirá siendo por varias décadas más— de resolver sus problemas de sobrevivencia.

Hemos presentado aquí, pues, una diversa gama de factores que facilitan la sobrevivencia del pequeño comercio informal, tornándolo competitivo (viable) frente a los grandes supermercados. Combinaciones análogas de las estrategias vistas antes sirven como base de inserción mercantil de la mayoría de las ocupaciones informales. No obstante, tal clase de desarrollo, suele estar sometido a presiones muy fuertes que ponen permanentemente en riesgo a la actividad. Entre ellas cabe mencionar:

- El incremento del grado de oligopolización de los *estratos débiles* en los que se sitúan los informales y
- las barreras legales al ejercicio de muchas ocupaciones informales.

En una situación de tal naturaleza el independiente y las microempresas están sujetos a un riesgo de desaparición bastante alto; aunándose, de ese modo, un elemento de inseguridad (incertidumbre sobre ingre-

sos futuros) al bajo nivel de productividad e ingreso característico del sector.

2.3.2 Dependencia de las ventas sectoriales respecto a la demanda agregada del sector moderno.

La segunda restricción por el lado de la demanda es de tipo macroeconómico y se refiere a las posibilidades de expansión del SIU en función de sus relaciones intra e intersectoriales.

La mayoría de las actividades informales se encuentran fuertemente articuladas con el Sector Moderno, tanto por el lado de la colocación de sus productos y servicios, cuando por su eslabonamiento hacia atrás como comprador de insumos y de equipamiento.

Variaciones del nivel de producción y empleo del sector formal están asociadas —por lo general— con variaciones del nivel de la producción y empleo del sector formal se asocian con variaciones de igual signo de las ventas agregadas al SIU. Esta asociación se funda principalmente en el hecho de que la masa de salarios y sueldos del sector moderno constituye el componente principal de la demanda de bienes y servicios. Cabe señalar que existen dos factores capaces de atemperar tal subordinación. El primero es la existencia de rubros de actividad del SIU que evolucionan de modo inverso al del producto moderno. Se trata básicamente, de servicios de reparaciones, de fabricación de repuestos y de algunos bienes de consumo diferenciados para mercados de bajo nivel de ingresos. Sus ventas tienden a crecer con el envejecimiento del parque del Sector Moderno o con la caída del tipo de salario real. El segundo factor que hace menos rígida la dependencia intersectorial es las ventas del sector a sí mismo. Algunos bienes y servicios —comercio minorista en barrios, transporte suburbano, comidas preelaboradas, reparaciones, construcción, etc.) son prestados a los trabajadores del mismo sector y, por lo tanto, el financiamiento de esa demanda proviene de la masa de remuneraciones de los ocupados en el SIU.

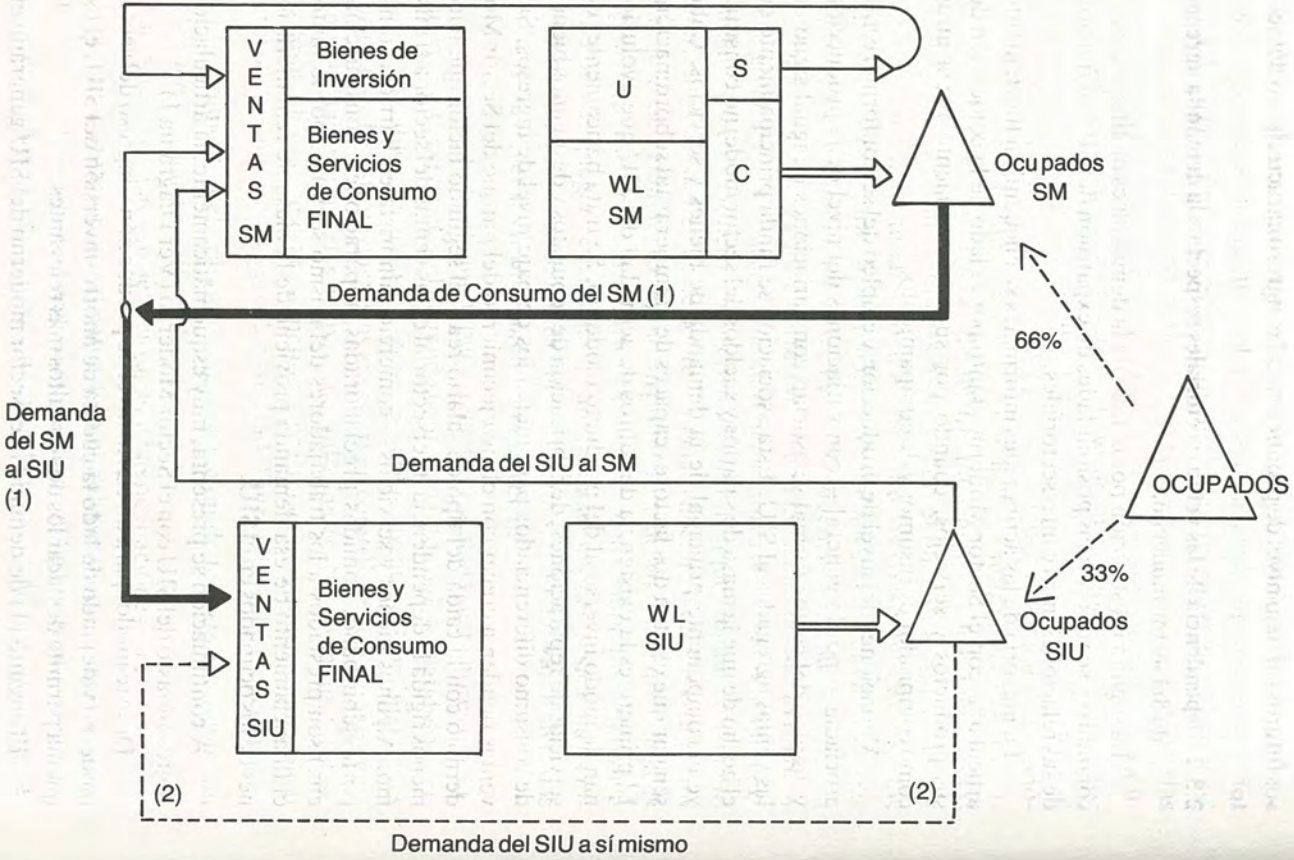
A continuación se presenta, muy esquemáticamente, la articulación Ingreso-Gasto del SIU con el Sector Moderno (Ver Diagrama 1).

De este modo, para un cierto nivel de producción e ingreso del sector moderno y dejando de lado la cuenta de ahorro-inversión del SIU, el esquema permite destacar los dos circuitos más relevantes:

El circuito (1) de demanda del sector moderno del SIU generado en

Diagrama 1

Circuito Ahorro - Inversión SM



la cuenta de consumo del primero y financiado con el ingreso de los factores descontado el ahorro del período. Ya se ha señalado que en este flujo los componentes que varían en el mismo sentido que el producto del sector moderno predominan respecto a los que cambian con signo contrario.

El circuito (2) refleja la aplicación de parte de los ingresos de los informales en compras dentro del sector.

Al observar el diagrama se infiere que las ventas totales SIU dependen, en primer lugar, de la masa total de salarios y otros ingresos del sector moderno; en segundo lugar de la propensión de los ocupados del SM a comprar bienes y servicios del SIU; en tercer lugar de la masa de remuneraciones del mismo SIU y en cuarto lugar de la propensión de los ocupados informales por comprar bienes y servicios dentro del sector. No obstante, habida cuenta que las propensiones pueden ser consideradas poco elásticas a cambios en el nivel de actividad económica, es razonable aceptar que dentro del corto plazo la variable explicatoria más importante de la magnitud de las ventas SIU es la masa salarial del sector moderno.

De lo que precede se deduce que para cada nivel de producción e ingreso del SM existe un *techo máximo* de expansión de las ventas agregadas del SIU. Este techo estará más o menos lejos según sea el peso que tenga el circuito (2) del esquema examinado más arriba y del valor de las propensiones a consumir bienes y servicios informales que posean los ocupados del SM. Estas propensiones pueden variar algo en favor del SIU cuando, al aumentar el número de trabajadores informales, el ingreso de los mismos y el precio de sus bienes y servicios disminuye. Sin embargo, existe un umbral a partir del cual una mayor oferta del SIU tiende a transformarse cada vez más en caída de su productividad media y cada vez menos en aumentos de su nivel de venta agregada. A partir de una situación de tal tipo se asiste a un aumento de los ocupados informales acompañado por una caída —que tiende a hacerse proporcional— de la productividad y el ingreso promedios.

En consecuencia, frente a situaciones de estancamiento o de recesión del SM, aparecen varios efectos negativos:

i) La caída de la masa salarial del SM deprime el umbral de venta agregada del SIU a productividad constante.

ii) La caída de la ocupación del sector moderno da lugar a un aumento

del desempleo abierto y éste tiende a ser absorbido por la ampliación del segmento de fuerza laboral que desarrolla ocupaciones informales.
iii) Los dos efectos anteriores convergen, empujando a la baja, el ingreso medio del SIU.

Cuando la recesión es más profunda los efectos examinados se agudizan, se avanza hacia un punto de agotamiento de la capacidad de absorción del SIU y éste pierde su rol de variable de ajuste del Desempleo Abierto.

3. Políticas sobre empleo en el área informal urbana

3.1 Objetivos y Estrategias

La finalidad que plantean las políticas dirigidas al sector informal de la economía es la de mejorar el nivel de ingresos y la calidad de vida de sus integrantes. Ello se puede lograr por dos vías. La primera consiste en *incrementar la productividad de las ocupaciones informales* y, por ese medio, elevar su nivel de ingresos. La segunda es la de *transferir parte de la fuerza de trabajo* de las ocupaciones informales de menor productividad hacia puestos de mayor productividad e ingresos, sean éstos del sector moderno, sean el resultado de programas específicos de generación de nuevas plazas.

El enfoque adoptado en el presente documento para discernir políticas orientadas al incremento de la productividad de los puestos existentes, de políticas dirigidas a transferir informales hacia puestos de mayor productividad e ingresos, parte de las siguientes ideas:

a) En el diseño de las políticas se hace necesario distinguir entre el tratamiento de la problemática del grupo de informales coyunturales excluidos del Sector Moderno por un bajo nivel (contingente) de utilización de los activos instalados y el diseño de acciones dirigidas hacia el segmento más estructural de la informalidad (excedente de mano de obra vis a vis las dotaciones de trabajo requeridas para la plena utilización de la capacidad instalada).

b) En lo que concierne al primer grupo, las respuestas más significativas en el corto plazo se hallan en la formulación de políticas globales que permitan reactivar la economía y absorber ese contingente de fuerza de trabajo en la esfera moderna. Ello es posible robustecerlo con la puesta en marcha de programas especiales de empleo intensivo generalmente de tipo vial o infraestructural a nivel de municipios. En el largo plazo, lo anterior debe ser sostenido mediante una debida priorización del componente empleo en la definición del gasto público y en la promoción de los proyectos de inversión del país (públicos y privados).
c) Respecto al segmento estructural del SIU las políticas se estructuran alrededor del levantamiento o superación parcial de las restricciones de carácter microeconómico que traban el crecimiento de la productividad sectorial.

Consistente con las ideas expuestas, el diseño de políticas SIU se ha organizado atendiendo a dos objetivos específicos:

i) La reducción del tamaño del área informal por transferencia de fuerza de trabajo hacia el Sector Moderno o hacia nuevos puestos.
ii) La consolidación y el mejoramiento de los puestos existentes a través de programas que impulsen el alza de la productividad media sectorial.

En general, las políticas dirigidas a concretar el primero de esos objetivos, actúan por el lado de la demanda y las que apuntan al segundo lo hacen por el lado de la oferta. Además, estas últimas, revisten un carácter básicamente microeconómico y su ejecución requiere la puesta en marcha de programas específicos y de mecanismos institucionales especializados en la promoción empresarial. En efecto, recuérdese que ellas deben atender al levantamiento de las restricciones en materia de capital, crédito, capacitación, etc., examinadas en el punto anterior de este capítulo.

La exposición de los lineamientos de política guardará —de acuerdo a tales criterios— el orden siguiente. En primer lugar se presentan las políticas de carácter macroeconómico que actuando por el lado de la demanda agregada tienden a transferir fuerza laboral al sector moderno y a incrementar las ventas agregadas del SIU. Enseguida se expondrán aquellas otras que también por el lado de la demanda pero de modo específico influyen en igual sentido. En segundo lugar, se propone un conjun-

to de políticas de tipo microeconómico que, actuando básicamente por el lado de la oferta, tienen el propósito de mejorar la productividad y el ingreso medio del Sector. En cada caso se distinguirá entre políticas de corto plazo y de mediano y largo plazo.

3.2 Políticas que actúan por el lado de la demanda

3.2.1 Corto Plazo

3.2.1.1 Reactivación del Sector Moderno vía el crecimiento de la demanda agregada

La viabilidad y el contenido de la política de reactivación ha sido materia de análisis del Capítulo III de este documento. Aquí solo se analizarán los principales efectos de la misma en el área informal de la economía.

Como ha sido mencionado anteriormente, en un contexto recesivo prolongado, la expansión de las ventas agregadas topa con un umbral máximo. Es a partir de éste que un número mayor de informales y un acrecentamiento de la oferta del sector, se traduce en continuas caídas de la productividad y cada vez menores incrementos en los volúmenes de ventas.

Por consiguiente, en este tipo de cuadros depresivos, el desplazamiento de la Demanda Efectiva del Sector Moderno a lo largo del tramo horizontal de la Oferta Agregada —tal como se describió en el Anexo 1 de este documento— constituye el factor esencial de mejoramiento del empleo en el sector informal puesto que actúa por vías simultáneas:

i) Cuando en el Sector Moderno se produce un incremento de la masa salarial y su nivel de producción e ingresos, este incremento arrastra al alza el umbral de ventas agregadas a productividad constante del Sector Informal.

ii) La demanda de empleo del SM disminuye el excedente coyuntural de mano de obra, permitiendo una reducción de la oferta de trabajo (y de bienes y servicios) del Sector Informal.

La combinación de esos efectos —aumento de la demanda al SIU y disminución de su nivel de oferta— crea un espacio importante para

la mejora de precios, productividad e ingresos.

Si la recuperación del nivel de actividad económica alcanza el punto de la oferta agregada correspondiente a un nivel de utilización normal de la capacidad instalada, el SIU tenderá a reducirse hasta su dimensión estructural. A partir de este tamaño las políticas macro-económicas de corto plazo ya no tendrán efecto y el mejoramiento de los puestos dependerá casi exclusivamente de las acciones orientadas a superar las restricciones de recursos productivos disponibles con el fin de incluir en el mediano plazo la mejora de la productividad del puesto. Pero lo que importa destacar es que tales acciones se desarrollarían entonces dentro de un escenario mucho más favorable que el actual, con menos competencia entre los autoocupados, un mayor nivel agregado de ventas y, por ende, con precios más remunerativos para los bienes y servicios.

3.2.1.2 Programas de minimización de la informalidad estructural

La implementación de las políticas de reactivación del sector moderno conlleva, tal como se hizo notar en el párrafo anterior, una reducción sustantiva del segmento de autoocupados. Todo parece indicar que a esa acción de restricción y de saneamiento del sector (que lo reduce a su dimensión de carácter estructural y mejora su espacio de producción y ventas) conviene reforzarla con la aplicación simultánea de *programas de empleo intensivo* sustentados en el uso de recursos públicos y, eventualmente, en una contribución especial de los empleados de la esfera moderna. Nos referimos a programas municipales de mejoramiento vial, pequeñas obras de ornato público, forestación urbana y suburbana, barrido y limpieza y otras mejoras a la infraestructura que no exijan más que una pequeña proporción de capital por hombre, cuyo diseño sea sencillo y de rápida formulación y que se puedan comenzar a ejecutar en el muy corto plazo. Los municipios pueden recurrir a diversos coejecutores (Universidad, organizaciones barriales, entidades privadas de bien público, parroquias, otras entidades del gobierno central como museos, dirección de parques y reservas forestales suburbanas, etc.), a fin de agilizar la puesta en marcha y descentralizar la gestión administrativa de programas de tal clase.

Visto el contexto de austeridad en el gasto público que presidirá la

evolución próxima de la economía, este tipo de programas se lo concibe como: (i)De dimensión reducida cuya función es solo complementaria del efecto sobre empleo e ingreso informales que derivan de la reactivación global de la economía. (ii) Financiables a través de la mejora del ingreso fiscal —por expansión de la masa— que se asocia a la política de expansión de la demanda y oferta agregada; y contribuciones especiales del sector privado moderno (empleadores y asalariados).

La finalidad mayor de esta línea de política es contribuir —en el corto plazo— a la minimización del SIU estructural. Se espera que con pequeños programas de empleo intensivo se pueda captar a los ocupados informales que se desempeñan en los segmentos menos dinámicos del SIU, en actividades de baja productividad e ingresos y cuya eliminación permitiría reforzar la tendencia de saneamiento de la calidad del empleo en el área informal que acompaña a la política de reactivación recomendada para el Sector Moderno.

3.2.1.3 Políticas de la consolidación de la inserción mercantil de los informales en el corto plazo

El primer lineamiento de política para el mejoramiento del ingreso de los informales es el de restringir su dimensión al punto mínimo, de carácter estructural, por medio de una política de reactivación y crecimiento del sector moderno y vía la aplicación complementaria de Programas Especiales de empleo urbano intensivo. Es con esa fórmula que se puede lograr un mayor espacio para el crecimiento de las ventas y un menor número de ofertantes SIU, con obvias consecuencias en materia de precios e ingresos. Sobre esta base de *saneamiento macroeconómico de la esfera informal* se pueden desarrollar con mayores probabilidades de éxito las políticas microeconómicas de promoción y mejoramiento de las unidades de producción y servicios del SIU.

Desde este punto de vista, en el corto plazo, y del lado de la demanda existen tres líneas de acción:

a) *Estabilización de las ventas de algunos rubros del SIU a través de la implantación de un régimen de prioridad sectorial para la contratación de obras y/o convenios de abastecimiento con el Sector Público.* Ya se ha dicho que los procesos de oligopolización que registran muchos

rubros del mercado local coloca a los informales en una situación insegura y la *incertidumbre* suele constituir un factor que perturba la dinámica de las unidades productivas y que desanima iniciativas de mejoras empresariales. El propósito de esta medida se explica, por tanto, a partir de la necesidad de otorgar un grado relativamente más alto de estabilidad a algunas actividades (individuales y microempresas) in-formales. Las dos primeras actividades son definición de un régimen provisorio de prioridades y de su marco legal; selección de los rubros y promoción de los acuerdos con el sector público. La cobertura inicial de un programa de esta clase es limitada y, en general, lo recomendable es que se desarrolle progresivamente a medida que las experiencias más exitosas vayan indicando el camino y permitiendo afinar los mecanismos de selección de rubros y de promoción de los acuerdos SIU-sector público.

b) *Reducción de las restricciones legales al ejercicio de algunas ocupaciones informales.* Se ha subrayado, la necesidad de efectuar una adaptación esencialmente pragmática de las normas y dispositivos vigentes que traban el ejercicio de las actividades informales. Ello es especialmente notable en el caso de la venta ambulatoria. Existen también procedimientos y requisitos para la tramitación de licencias que, por su grado de complicación, se tornan muy difíciles de cumplir por parte de los trabajadores dedicados a tales ocupaciones.

Es indudable que estas actividades suelen ir contra el ornato de la ciudad y compiten "desigualmente" con el comercio "formal", pero si la economía moderna no brinda el empleo requerido a un tercio de la población urbana, es evidente que por razones elementales de equidad no se puede perseguir a todos los que crean puestos por su cuenta para poder subsistir. Parece razonable que el ingreso y la subsistencia sean argumentos superiores al de la estética ciudadana o al de la competencia ilegítima.

Una primera línea de acción puede ser —en ese sentido— la conformación de una Comisión Especial de expertos en el tema, con participación de las entidades públicas que norman estos aspectos, del Ministerio de Trabajo y de organizaciones o grupos de los informales afectados que se oriente a estudiar la problemática y a proponer un conjunto razonable de modificaciones a las normas vigentes.

c) *Desarrollo de la infraestructura comercial del SIU.* La selección

de áreas urbanas de propiedad pública que son entregadas a cooperativas de vendedores informales previo acondicionamiento de las mismas, ha sido una vía ensayada con éxito para enfrentar el problema de la venta ambulatoria. En muchos casos, la entidad de gobierno planifica el espacio y realiza las obras mínimas necesarias en materia infraestructural (desagües, baños, etc). En otras se encarga incluso de construir los puestos de expendio. La transferencia a la cooperativa puede asumir múltiples formas: alquiler, alquiler-venta, venta financiada a largo plazo, etc.

3.2.2 Mediano Plazo

Continuando el examen de políticas de promoción por el lado de la demanda se expondrán a continuación aquellas líneas de acción cuyos efectos se esperan en el mediano plazo (más de 1 año y menos de 3).

3.2.2.1 Reserva o protección de áreas específicas del mercado doméstico

Asumiendo que en condiciones de auge el sector moderno sigue excluyendo de su mercado de trabajo un segmento significativo de la fuerza laboral y habida cuenta que la relación existente entre una tasa razonable de acumulación de capital y la tasa de crecimiento de la fuerza laboral sugiere que durante este siglo la expansión del Sector Moderno no será capaz de eliminar totalmente lo que se ha designado como SIU estructural de la economía, parece conveniente que los organismos nacionales de planificación estudien la posibilidad de seleccionar algunas ramas de actividad muy intensivas en el factor trabajo a fin de reservarlas al área informal. La "protección" puede adoptar distintas modalidades. Estre ellas cabe señalar la eliminación de todo régimen promocional de inversiones modernas competitivas en esos rubros, la no concesión de crédito industrial para plantas modernas e incluso la aplicación de criterios más extremos como el de no otorgar licencia para la implementación de firmas de mayor grado de mecanización en esas líneas.

Una política de tal naturaleza supone contar con diagnóstiscos muy precisos y criterios claros y solo puede ser aplicada con extrema colectividad en rubros en que no quede duda. de que los beneficios a nivel de empleo justifican las pérdidas en materia de productividad, precios y acumulación. A pesar de todo ello un enfoque de este tipo puede ser sumamente

útil puesto que —bien concebido y aplicado— podría conducir no solo a cumplir mejor con las metas de empleo sino también a una mayor concentración del esfuerzo de capitalización nacional en aquellas ramas que convengan a los objetivos de desarrollo de largo plazo.

3.2.2.2 Apoyo en materia de comercio exterior

Hay rubros del SIU, sobre todo de tipo artesanal, que poseen potencial exportador. El aprovechamiento de ese potencial depende, en gran medida, de la acción del gobierno para promoción de las exportaciones.

La estructura de tipo de cambios efectivos elegida por el país es —desde luego— el primer condicionante. Pero hay muchos otros. Entre ellos los dos más relevantes son: 1) la implantación de un régimen de reintegro al productor informal sobre el valor de sus exportaciones; y 2) la creación de una entidad de apoyo en materia de comercio externo orientada exclusivamente a promover, prestar asesoría y facilitar gestiones administrativas, de comercialización, aduaneras y crediticias al exportador informal.

La exportación de artesanías y otros bienes generados por el SIU en otros países de la región ha experimentado un crecimiento significativo durante la última década a partir de la aplicación de políticas de tipo descrito anteriormente.

3.2.2.3 Inducción de cambios favorables en el patrón de consumo interno

Publicidad en los órganos de comunicación masiva, organización de ferias y exposiciones, inclusión de módulos sobre este tema en los programas educativos y otras múltiples acciones en la esfera de la comunicación y la enseñanza pueden ser instrumentos importantes para inducir en el mediano y largo plazo una propensión mayor del consumidor hacia el mercado de bienes informales.

3.2.3 Enfoque General

El conjunto de las políticas por el lado de la demanda expuestas anteriormente cumplen en esencia dos funciones.

a) Restringen la dimensión de la informalidad urbana a su nivel de carácter estructural transfiriendo al sector moderno el segmento que este puede absorber en una ruta de crecimiento sostenido.
b) Incitan al saneamiento básico del segmento restante de informales al elevar el nivel de ventas agregadas del SIU, mejorar precios y eliminar o reducir drásticamente las labores menos productivas y de más exiguos retornos.

El beneficio inmediato de esas políticas es su horizonte de rápida ejecución, pero su límite no es menos duro: subsiste un sector informal de tamaño significativo —tal vez superior al 25% de los ocupados urbanos— sobre el que se requiere actuar con otras políticas y *del lado de la oferta*. Estas otras políticas, por su parte, tienen dos desventajas:

i) Producen efectos menos inmediatos que las anteriores y

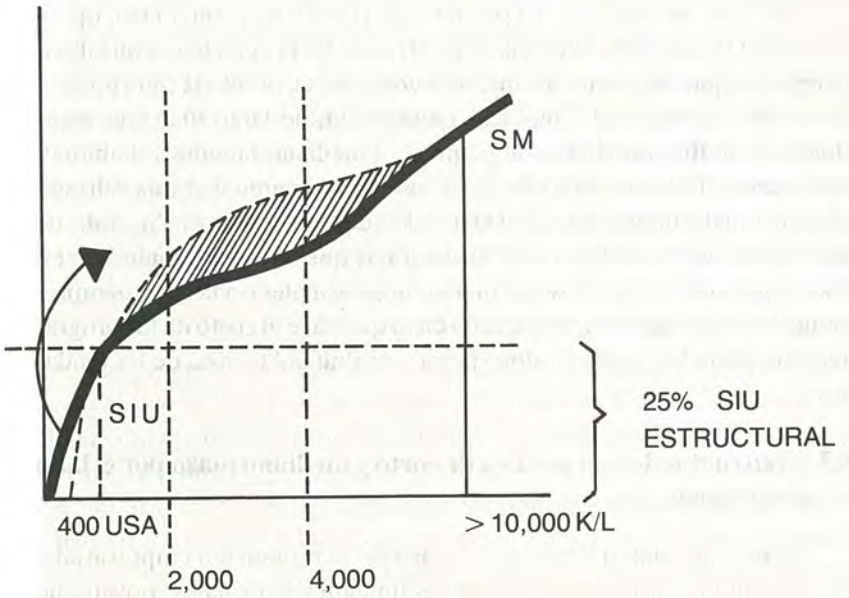
ii) Para actuar del lado de la oferta exigen: concebirlas en forma de programas específicos y montar mecanismos institucionales eficientes para su ejecución.

La experiencia de las últimas décadas y las proyecciones disponibles, indican —no obstante— que de no impulsarse tales políticas un porcentaje importante de los excluídos del sector moderno seguirán sobreviviendo con los escasos ingresos que proporcionan los puestos de magra productividad.

La heterogénea distribución de capital por trabajador —se ha señalado— es la variable explicatoria principal del diferencial negativo de productividades del SIU. Una política que enfrente el tema de la heterogeneidad de las productividades debe, por consiguiente, comenzar por aliviar la desigualdad en el acceso al factor capital.

Con esto no se quiere decir que se pretenda sustituir la tecnología intensiva en empleo que desarrollan los informales por tecnologías del sector moderno. Poco se ganaría con ello pues es bien conocido que a esa relación capital trabajo dada la tasa de acumulación de capital permitida por el ahorro neto interno y, la capacidad de financiamiento externo no se mejoraría el escenario del empleo urbano en varias décadas. En cambio, es posible desarrollar una línea de mejoramiento de las unidades informales existentes basada en el levantamiento de las restricciones que soportan por el lado de la oferta. Un acceso mayor al uso de capital, capa-

citación especializada y apoyo en materia técnica permitiría un desplazamiento de la relación capital-trabajo de su exiguo valor modal actual —situado en alrededor de 400 US$— hacia un tramo de 2,000 a 4,000 dólares por hombre con un salto importante en la productividad y el ingreso de los trabajadores.



La estrategia consiste —en resumen— en lograr un desplazamiento de la curva de distribución del capital por puesto como el que se indica en la figura precedente, ganando homogeneidad productiva. Es de presumir que ello disminuiría algo la productividad muy alta del escaso capital empleado actualmente en el área informal pero en contrapartida daría lugar a un incremento significativo de la productividad del trabajo.

Marcando diferencias frente a las políticas que por el lado de la demanda transfieren trabajadores a otros puestos de mayor capital por hombre en esta estrategia se transfiere el puesto hacia un área de mayor productividad. Para ello se recurre a una mejora en la dotación de los factores productivos con que opera el informal.

Es necesario subrayar que estrategias de este tipo se orientan finalmente a atacar un fenómeno conocido y antiguo de las economías de la región: la heterogeneidad de la estructura productiva. Esta idea debe contextuar los esfuerzos que se realizan en la materia pues advierte bastante bien acerca de la complejidad y las dificultades que deben confrontarse.

Dos vías son posibles. La primera, de corto y mediano plazo, opera a partir de las unidades informales existentes. Su propósito es consolidar y mejorar aquel segmento de unidades empresariales del SIU que presenten un mejor potencial dinámico. La segunda, de largo plazo, es crear empresas de tipo asociativo de pequeño o mediano tamaño —habitualmente entre 15 y 25 trabajadores/socios— que operen con una relación capital-trabajo intermedia (2,000 a 3,000 dólares/hombre). Se trata de aprovechar en este último caso las ventajas que tiene un tamaño de tal tipo respecto a los negocios informales unipersonales o a las microempresas de 3 ó 4 trabajadores, sobre todo en lo que hace al costo de los programas por unidad de capital colocada y a la viabilidad técnica de las unidades.

3.3 Contenidos de una política de corto y mediano plazo por el lado de la oferta

Dentro del marco expuesto más arriba, la promoción empresarial y el desarrollo técnico-productivo de las unidades informales, presupone la ejecución simultánea y articulada de acciones de apoyo en —cuando menos— cuatro materias específicas: a) el acceso de los informales al uso de capital; b) la capacitación en gestión; y c) el mejoramiento tecnológico.

a) *El acceso al uso de capital.* Se ha dicho que la restricción decisiva en este punto es la carencia de activos prendables o hipotecables. Sin garantías suficientes los informales no pueden hacer uso de las líneas crediticias comerciales o promocionales. Este es un aspecto que conviene resaltar. Suele creerse que el problema principal radica en lograr que haya mejor disponibilidad de créditos concesionales, con menores costos, mayores plazos, etc. y que con ello se podría mejorar sustantivamente la situación de los microempresarios y los cuenta-propia. Sin duda, tal cosa es necesaria pero no está allí el cuello de botella principal. Existe larga

experiencia en la región sobre el hecho de que el acento en este tema no hay que ponerlo del lado de la oferta de crédito sino en el de la capacidad de garantía insuficiente del lado del usuario potencial. En varios países de la región numerosos casos ilustran lo dicho. Bancos privados y de fomento han abierto líneas especiales blandas concebidas para apoyar a los informales y en casi todos los casos chocaron con el mismo problema: carencia de garantías. Consecuentemente, muchos programas fueron reducidos o cerrados por su incapacidad de desembolso.

Es necesario agregar al tema de las garantías otros dos factores que traban este proceso. En primer lugar, los informales, en su gran mayoría, no cuentan con experiencia y formación adecuada para realizar las gestiones de financiamiento. En segundo lugar, la administración bancaria no posee instrumentos operacionales y metodologías eficaces para seleccionar y evaluar a las unidades de carácter informal. La atención individual, de tipo consultor empresarial del sector moderno, es muy cara y eleva enormemente los gastos de operación del programa de crédito.

Lo expuesto converge en el sentido de que el esfuerzo para mejorar el acceso del informal debe centrarse en la *creación de mecanismos económico-financieros e institucionales* aptos para mejorar la *capacidad de llegada* del informal. En este sentido un primer paso que se constituye en condición de posibilidad de los subsiguientes es la creación de FONDOS DE GARANTIA. En este punto, sin la acción pública, no es posible levantar la restricción básica al uso de capital. Más adelante se discutirá el modo de ejecución de este tipo de programas y se analizará el tema de la capacidad de reembolso de los informales.

b) *La capacitación en gestión.* El informal que desarrolla microempresas tiene una muy baja probabilidad de que sus conocimientos previos —adquiridos en el sistema educativo regular o en formación profesional— coincidan con sus necesidades. Las circunstancias lo convirtieron en un pequeño empresario y en su gran mayoría se desempeñan sin haber recibido, ni contar con la posibilidad de obtener, una formación mínima en gestión.

El desfase existente entre lo ofertado por el sistema educativo y los requerimientos de los ocupados SIU ha movido en los últimos años a distintos organismos públicos y privados de la región a experimentar formas especiales en la materia que van desde cursos regulares de capacitación

hasta talleres de discusión y análisis de carácter informal.

Se torna indispensable —por consiguiente— la puesta en marcha de acciones de capacitación en la materia, sobre todo, si se pretende impulsar programas de financiamiento y mejora tecnológica.

Tal clase de programas —la experiencia disponible así lo indica— deben cumplir, como mínimo, dos requisitos: a) ser suficientemente específicos y responder a las cuestiones que la empresa plantea cotidianamente al informal; y b) estar articulados con los programas de financiamiento y mejora tecnológica.

c) *Tecnología.* La disponibilidad de capital no lo es todo. Ciertamente, el éxito en las políticas de promoción de la productividad estará asociado con la eficacia que se tenga en vincular a instituciones privadas y públicas dedicadas al mejoramiento y adaptación de tecnologías con los potenciales usuarios SIU. En esta materia puede decirse que casi no existe experiencia en la región. Los trabajos realizados por instituciones públicas en el área de las tecnologías adecuadas o no-tradicionales se han centrado en otros temas (como energía no-convencional) y, hasta aquí no hay signos de que hayan articulado sus trabajos y funcionamiento con los ocupados informales.

Promover un acercamiento de Centros y Entidades Especializados en la materia conforma una línea de trabajo de significativa importancia. Cabe en ésto explorar la posibilidad de celebrar convenios específicos entre aquellas instituciones y organismos representativos de trabajadores informales.

d) *Modo de Ejecución:* Programa de Mejoramiento de la productividad y el ingreso de las unidades informales existentes.

Una condición de éxito —la experiencia lo indica— de los programas de mejoramiento y desarrollo empresarial de unidades informales es la unificación de las tres líneas de acción —financiamiento, capacitación, mejora tecnológica— en un Programa Especial que permita estructurar las mismas en función de las características específicas de los beneficiarios.

El punto de partida en este tipo de programas es una selección de beneficiarios en función del potencial dinámico de la actividad y de la ca-

pacidad de reembolso. Sobre esa base se define la cartera de informales a los que se apoyará con avales para facilitar su acceso al sistema financiero. Diversas acciones de capacitación se orientan a reforzar la capacidad de gestión del grupo y promotores especializados prestan asesoría cuando ciertas gestiones o decisiones de los informales atendidos por el Programa así lo requieren. Lo conveniente es que la concesión de avales asociada con cambios o mejoras en el equipamiento y la infraestructura o con ampliación del capital de giro queda así respaldada por una acción más integral.

En algunos países de la región (Colombia, Brasil) programas de este tipo se hallan en curso y, aunque son experiencias bastante preliminares, puede considerarse que la viabilidad es satisfactoria. Lo que conviene destacar sin embargo es que su implementación exige una cuidadosa puesta en marcha tanto en lo que se refiere al marco institucional como a la adopción de instrumental adecuado para su gestión.

El primer punto —en relación a los requerimientos institucionales— es la necesidad de contar con una entidad especializada que reuna la titularidad del programa con la de un FONDO DE GARANTIA debidamente proporcionado a la cobertura de aquel. Se han ensayado distintas formas institucionales y jurídicas: FUNDACION, ASOCIACION SIN FINES DE LUCRO, ENTIDADES PUBLICAS DESCENTRALIZADAS, etc. Cualquiera de ellas puede asumir la ejecución de programas de este tipo, lo que conviene señalar es que a diferencia de ellas, las reparticiones públicas no están en condiciones de hacerlo.

Estas últimas, órganos normativos y supervisores, no cuentan con personería jurídica y se comprende que la administración de avales (Fondo de Garantía), la ejecución de documentos, la transferencia de fondos, la ejecución de donaciones, están fuera de su competencia. Programas de este tipo, bien concebidos y con financiamiento disponible, han sido bloqueados en su desarrollo porque frente a la carencia de entidades especiales han quedado dentro de la competencia de órganos públicos que, por cierto, no estuvieron en condiciones jurídico-patrimoniales y operativas para llevar adelante la ejecución de aquellas.

En lo que se refiere a las metodologías e instrumentos técnico-operacionales requeridos para la implementación de este tipo de programas cabe mencionar:

i) Metodología de selección y evaluación de cartera.

Se comprende que para mantener el costo del programa dentro de niveles razonables, es necesario que un procedimiento eficaz (y barato) de identificación, selección y priorización de los beneficiarios haga posible que la tasa de incobrable con que opera el fondo de garantía se mantenga en niveles aceptables.

Es recomendable partir de un reconocimiento general de la población-objeto por medio de la determinación de un marco muestral de presuntos informales usando las encuestas de hogares que aplica anualmente el Ministerio de Trabajo y, sobre esa muestra, colocar las denominadas "encuestas de establecimientos informales". Estas últimas pueden ser diseñadas de modo que proporcionen la información requerida a nivel microeconómico para elaborar diagnósticos preliminares de los informales alcanzados durante la aplicación de este sistema de encuesteo mixto (hogar-establecimiento).

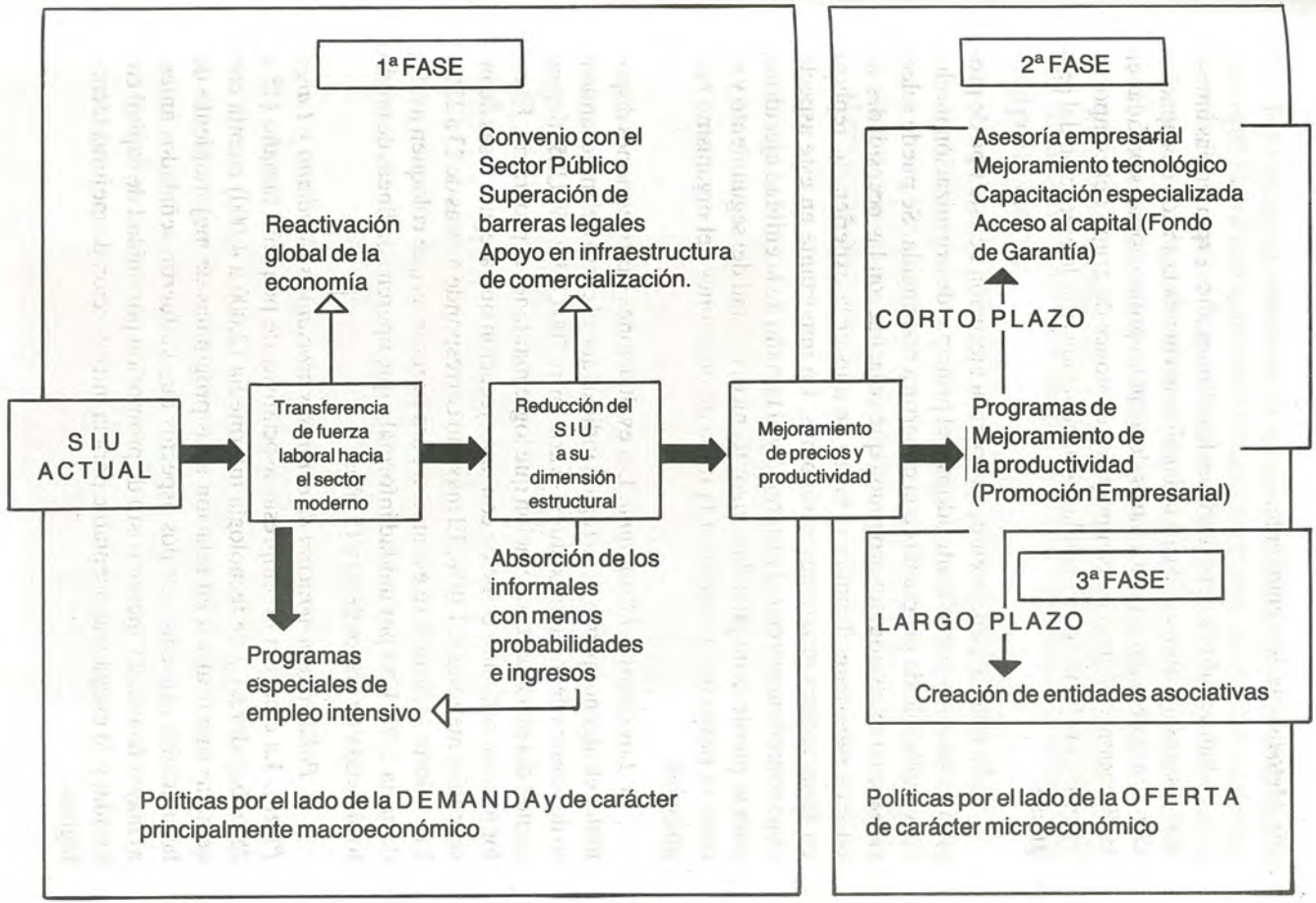
En base a esos diagnósticos es posible definir el nivel de potencial dinámico de las unidades, así como aplicar criterios de funcionalidad o disfuncionalidad de las mismas que sean compatibles con la política de desarrollo global del país.

La creación de carteras debidamente priorizadas es un instrumento importante para rebatir la tasa de incobrables. Sin un procedimiento cuidadoso en este aspecto dicho nivel puede superar el 25% del total colocado. Esa cifra puede descender del 8% según la metodología seguida.

ii) Metodología de capacitación.

Todo parece indicar que es necesario poner énfasis especial en la adopción de sistemas que se apoyen en el análisis y discusión de la realidad concreta del informal.

Para su implementación —bajo la forma de taller— el diagnóstico preliminar mencionado en el punto anterior constituye un instrumento sumamente útil.


1ª FASE
2ª FASE
Convenio con el Sector Público Superación de barreras legales Apoyo en infraestructura de comercialización.
Reactivación global de la economía
Asesoría empresarial
Mejoramiento tecnológico
Capacitación especializada
Acceso al capital (Fondo de Garantía)
CORTO PLAZO
SIU ACTUAL
Transferencia de fuerza laboral hacia el sector moderno
Reducción del SIU a su dimensión estructural
Mejoramiento de precios y productividad
Programas de Mejoramiento de la productividad (Promoción Empresarial)
Absorción de los informales con menos probabilidades e ingresos
3ª FASE
LARGO PLAZO
Programas especiales de empleo intensivo
Creación de entidades asociativas
Políticas por el lado de la DEMANDA y de carácter principalmente macroeconómico
Políticas por el lado de la OFERTA de carácter microeconómico

iii) Metodología de seguimiento.

Se han venido desarrollando en los últimos años experiencias interesantes en esta materia. En casi todas ellas se vincula la acción de capacitación con la de seguimiento a partir de técnicas promocionales basadas en la discusión y análisis en campo y en reuniones de grupo del comportamiento y evolución de las unidades beneficiadas por la ejecución del programa.

Cabe relievar, finalmente, que para la ejecución de este tipo de programas suele ser conveniente adoptar el principio de organización modular y replicable de programas con cobertura restringida. Se puede seleccionar una extensión del programa que coincida con las necesidades de un área suburbana definida y, luego de ajustar la experiencia, replicar en áreas vecinas programas autónomos. Lo importante en este aspecto es no sobredimensionar el programa y el tamaño de la entidad ejecutora, pues se pierde manejabilidad, rigor técnico, calidad del seguimiento y se corre el riesgo de burocratizar la toma de decisiones del organismo responsable.

e) *Los costos del Programa.* Las evaluaciones y proyecciones disponibles en algunos países de la región indican que el costo del mejoramiento de puestos de trabajo existentes varía entre 200 US$ y 550 US$, dependiendo del nivel de recuperación que logre mantener el programa. El valor mínimo señalado coincide con una ejecución que asegure tasas de incobrables menores del 10%. El máximo corresponde a tasas de 23 a 25%. Los valores indicados se estimaron para programas que coloquen avales de hasta 2,000 US$ por unidad informal y que operen con líneas de crédito blandas y de plazos de 10 a 15 años.

f) *Política de generación de empresas asociativas (Mediano y Largo Plazo).* La creación de empresas asociativas de pequeño tamaño (15 a 25 trabajadores) y de tecnología intermedia (2,000 a 4,000) cuenta con ventajas significativas en relación a los programas de mejoramiento de las unidades existentes en dos aspectos que ya fueron señalados antes: a) mayor facilidad y menor costo de promoción por unidad de capital colocada; y b) escala más aceptable para la introducción de mejoras tecnológicas.

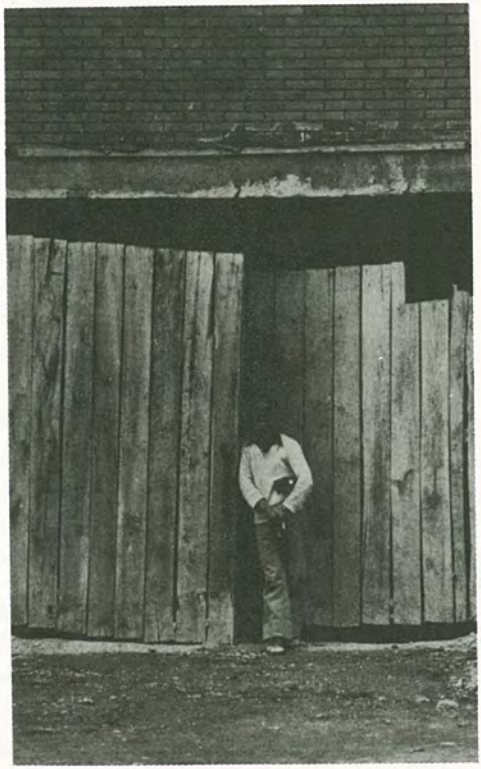
Pero presenta asimismo un número mucho mayor de dificultades en lo que hace a su organización e implementación. La calidad y entrenamiento de los cuadros de promoción en programas de este tipo es mucho más exigente. La gestión inicial de entidades asociativas conlleva el desarrollo de conflictos internos numerosos y de tratamiento difícil.

Aquí se recomienda que este tipo de programas se lo conciba como una continuación evolutiva del programa de mejoramiento examinado en el punto anterior.

NOTAS

1 Barreras institucionales de entrada al Sector Informal en Lima Metropolitana. Mario Tueros, Marzo de 1984.

VI.
Sugerencias para futuros trabajos



IV.
Sugerencias para futuros trabajos

1.
"Sugerencias para futuras investigaciones en el SIU".

Gilda Farrell

VI.
Sugerencias para futuros trabajos

La coyuntura que se encuentran atravesando los países latinoamericanos —de fuerte endeudamiento externo y de recesión económica— permite preveer que el sector informal urbano, como espacio de generación de empleo del excedente estructural de población, no solo persistirá sino que se incrementará en los próximos años. Esta notoria presencia plantea desafíos futuros tanto a nivel de la innovación teórica interpretativa de nuestras economías como de la gestión gubernamental.

El esfuerzo investigativo a llevarse a cabo en los próximos años debe, pues, conducir al cuestionamiento de las lecturas tradicionales de la realidad y —al mismo tiempo— facilitar los elementos para el diseño de políticas económicas globales y de empleo acordes a las necesidades de crecimiento interno de los distintos países. En lo que respecta a las perspectivas teóricas ortodoxas, es necesario revisar tanto la interpretación neoclásica como aquella marxista.

De la primera se deriva que el subempleo o sector informal es una consecuencia de las barreras institucionales que enfrenta la demanda, tales como: salario mínimo vital, legislaciones protectivas de los trabajadores, poder sindical y de los subsidios que, bajo regímenes de protección, se han atribuido al capital. Por el lado de la oferta se aduce una segmentación de los trabajadores por sus niveles educativos y sus características étnicas. Esta interpretación conduciría a afirmar que una mayor liberalización del mercado de trabajo, con la consiguiente disminución del poder de los sindicatos, tendría como consecuencia directa un cambio en el patrón tecnológico, incrementando el uso de tecnologías intensivas en el uso de fuerza de trabajo. Frente a esta propuesta, las investigaciones futuras deben plantearse.

- Cuáles son los factores que explican la conformación y crecimiento del excedente de fuerza de trabajo en relación a las necesidades de funcionamiento del aparato productivo moderno.
- Cuáles son las posibilidades de adecuación del patrón tecnológico vigente a la disponibilidad interna de factores de producción. Se deberá

realmente atribuir el origen del patrón tecnológico a las legislaciones protectivas del salario y de la estabilidad laboral?

- Cuál es el peso de la *demanda* en el proceso de segmentación del mercado de trabajo en vista a los distintos requerimientos de calificación de la fuerza de trabajo que surgen de la necesidad de acumulación de capital (y en consecuencia de la necesidad permanente de ahorrar capital variable).
- Cuáles serían los mecanismos capaces de corregir el patrón tecnológico actual

Las corrientes marxistas han visto al sector informal como un modo de producción simple de mercancías por parte de una población "marginada", que bajo relaciones sociales arcaicas genera una producción de autosubsistencia. Este enfoque ignora la existencia de trabajo asalariado y de posibilidades de acumulación de una proporción importante de unidades informales. En este caso, los aspectos a profundizarse tendrían que relacionarse con:

- Tipo de relaciones existentes entre el área capitalista y el sector informal, tanto a nivel tecnológico como comercial.
- Relaciones sociales que se desarrollan al interior de las empresas informales y evolución del capital invertido.

La propuesta de "heterogeneidad estructural", que ha significado un avance significativo en la discusión sobre sector informal, considerando a éste último como fruto del proceso de segmentación tecnológica de las estructuras productivas —y por tanto del mercado laboral— debería ser afinada a través de estudios de los perfiles tecnológicos de las empresas informales, de manera a establecer comparaciones con aquellos utilizados en el sector moderno.

El perfil tecnológico del informal debe ser estudiado en el contexto mismo de su empresa en modo a discernir de qué manera los cambios tecnológicos afectan la dinámica de la empresa informal, en relación a productividad, empleo, etc.

Las investigaciones sobre perfiles tecnológicos deberían recoger los siguientes aspectos:

- El procedimiento técnico implementado por el informal
- Grado de mecanización introducido en las distintas operaciones de

producción
- Organización técnica de la producción
- Organización del espacio productivo
- Materiales y materias primas utilizadas
- Requerimientos de personal y de calificación
- Composición técnica y orgánica del capital
- Potencialidad de cambio tecnológico
- Proceso de adquisición y variación del perfil tecnológico inicial; modalidades de aprendizaje de nuevos conocimientos.

Estos estudios —realizados por ramas de actividad— podrían conducir a una aproximación más real a la problemática de las "tecnologías adecuadas".

A nivel del diseño de políticas, dada la importancia de apoyar el mejoramiento de las condiciones de empleo en los puestos autocreados, es indispensable que las futuras investigaciones proporcionen el instrumental necesario para el establecimiento de la "población objetivo". Esta finalidad repropone el problema de la selección de las variables que permitan distinguir operacionalmente el área informal del sector moderno. Varios intentos han sido ya realizados, sin embargo en el caso ecuatoriano todavía la información es insuficiente y no se tiene idea de las dimensiones que asume el sector informal urbano, su composición y ritmo de crecimiento.

Un primer problema se deriva de la ausencia de aplicación anual de Encuestas de Hogares que recojan información sobre empleo. Desgraciadamente, dicha encuesta tiene una aplicación saltuaria y se destina esencialmente al relevamiento de la canasta de consumo de la población. Por tanto, sería indispensable el diseño y aplicación de un sistema de relevamiento anual de la ocupación, tanto a nivel global como del sector informal específicamente.

En lo que se relaciona a la selección de las variables diferenciadoras formal/informal se puede aprovechar la experiencia acumulada en otros países del continente, en modo a unificar los parámetros de medición y permitir comparaciones. En este sentido es relevante el trabajo llevado a cabo en Perú,[1] donde utilizando la relación capital/trabajo como variable de diferenciación, se han realizado mediciones comparativas del mercado de trabajo de Lima Metropolitana.

Los esfuerzos realizados en Ecuador,[2] a pesar que han despejado algunas incógnitas sobre las características del sector dejan todavía sin resolver una serie de preguntas para la totalidad del mismo. Algunas, entre ellas son:

- Cuál es el peso relativo del sector informal urbano dentro de la población económicamente activa, qué parámetros utilizar para diferenciar lo informal en el sector rural y cuál es la contribución de lo informal en términos de valor agregado
- Cuáles son las diferencias fundamentales entre artesanía y sector informal y cómo se da el proceso de transformación de las estructuras tradicionales?
- Quiénes son los informales, cuál es su estructura etárea y por sexo, de dónde provienen y si existen regionales en cuanto a características personales
- Cómo adquieren su calificación los informales, cuáles son los niveles de movilidad ocupacional intersectorial y cuál es la proporción de aquellos que permanecen a lo largo de su trayectoria laboral en el sector informal
- Cuál es el grado de participación de la familia en la empresa informal
- Si los niveles educacionales formales condicionan el desenvolvimiento de la empresa informal
- Cómo producen los informales; qué valores asume la relación capital trabajo; cuáles son los niveles de productividad de la fuerza de trabajo y del capital en las distintas ramas; cuál es la diferencia entre estos valores y aquellos obtenidos en las ramas equivalentes del sector moderno.
- Cuál es el nivel medio de las remuneraciones en el sector y la diferencia con el área moderna
- Si alcanzan a acumular los informales, y si lo hacen, cuáles son las variables que condicionan la tasa de acumulación
- Si acceden a crédito los informales, de qué tipo y bajo qué condiciones de plazo e interés
- Cuáles son las principales barreras al crecimiento de la productividad y las remuneraciones en el sector informal
- Cuál es el grado de intersección entre informales y barriadas o suburbios de las ciudades.
- Dónde adquieren su maquinaria y herramientas los informales; cuál

es el grado de utilización de implementos de segunda mano y cuál es la dinámica de renovación de los equipos de producción
- Cuál es el ritmo de abastecimiento de insumos y mercancías y dónde se abastecen
- En qué mercados se insertan de preferencia los informales; cuál es la magnitud de las ventas del sector informal al sector moderno, y, a su vez, cuál es la proporción de bienes producidos en el sector moderno que se distribuyen a través de canales informales.

Los datos anteriores permitirían construir indicadores para poner en marcha programas de apoyo al sector informal y, además, diseñar previsiones sobre su futura evolución en vista a la implementación de políticas de empleo en general y sobre el sector en particular.

Por otra parte, sería importante —tanto en nuestro país como en otros de América Latina— llegar a determinar los eslabonamientos entre las actividades al interior del sector informal y sus articulaciones con el sector formal, en modo de construir una matriz insumo-producto que refleje la realidad global de la economía nacional.

Dentro del objetivo de diseño de políticas se debería también contar con una tipificación de los trabajos ejercidos por los informales, lo que podría lograrse a través de estudios de casos en profundidad a realizarse en las diferentes ramas de actividad.

Existe también una ausencia casi absoluta de aproximaciones antropológicas-culturales al sector, que permitan una lectura más completa del mismo. Existe una estudio llevado a cabo en México D.F., en 1984,[3] sobre los vendedores callejeros de "tacos" mexicanos que constituye un aporte único para el conocimiento de las perspectivas ideológicas, humanas, políticas; de la modalidad de organización del trabajo de los involucrados en la actividad. Este tipo de trabajos facilitarían la aproximación a la "persona" del informal, en el contexto en que tiene que desarrollar su actividad de sobrevivencia.

Hace falta también encarar el problema legal. Mucho se ha polemizado sobre el tema, sin llegar a proponer un desemboco al mismo. Una aproximación "legalista" al sector sugiere que una solución sería la "legalización" del mismo como mecanismo para aproximarlo a lo moderno, a lo formal.

En investigaciones futuras el tema debe ser abordado, no tanto desde la perspectiva de transformar lo "ilegal" en "legal", como de la necesidad de que estos trabajadores gocen de derechos y protecciones como los involucrados en el sector moderno. Es indispensable elevar el nivel de conciencia social sobre los riesgos profesionales, peligros, accidentes, etc. que afrontan los informales en el ejercicio de sus actividades.

Finalmente, queda por tratar el aspecto de "organización" de este sector. Se conoce poco sobre la proporción de asociados o afiliados, sea a las estructuras gremiales tradicionales (como sociedades de artesanos), como a aquellas nuevas que van conformando ante el crecimiento del sector. Estudiarlas en profundidad podría conducir al surgimiento de modalidades de utilización de las mismas para planes y programas de apoyo.

Cabe, dentro de la misma temática, preguntarse sobre la relación entre Centrales Sindicales y sector informal. Cuál es el rol de los trabajadores del sector informal en las reivindicaciones y luchas sindicales. Cómo debe ser afrontada una alianza entre trabajadores con diferentes inserciones y qué innovaciones deben ser realizadas en los servicios de capacitación.

NOTAS

1 Carbonetto, Daniel: "Medición del SIU de Lima-Metropolitana" Proyecto CEDEP-CIID, 1985.

2 Aparte de los trabajos presentados en este mismo libro, se han realizado los siguientes trabajos:
- Programa de apoyo a la microempresa (PAME). CEPESIU/FONAPRE/FOPINAR/ILDIS, 1984-85, en el que se ha desarrollado un sistema de microdiagnóstico computarizado para programas de promoción en el SIU.
- El sector informal manufacturero: los casos de Quito y Guayaquil, llevado a cabo por Gilda Farrel dentro de un convenio IIE/PUCE-CIID Canadá.

3 Carmen Bueno de García Noriega: La venta de comida en las calles de la ciudad de México: un caso del sector informal. El Colegio de México, Dic. 1984 (versión preliminar).

VII.
ABSTRACT

VII. ABSTRACT

Notes on the Heterogeneity and Economic Growth of the Region

Daniel Carbonetto

Notes on the Heterogeneity and Economic Growth of the Region

Daniel Carbonetto

Since 1960, the rate of capital accumulation in the Andean region under the model of substitutive growth has been unable to generate adequated employment levels. Thus, an important part of the economically-active urban population has had to develop survival strategies marginal to high-productivity jobs: basically low-productivity, low-income self-employment, i.e., urban underemployment.

In rural areas, an analogous phenomenos has occurred. The rich lands, concentrated in the hands of a few landowners, are exploited using modern high-productivity technology whereas in the zones with poor natural resources there are large masses of "minifundista" peasants who utilize traditional technology and register scant productivity. Thus, for some 30 years now, a technologically "backward" area has been created in both the rural and urban zones. Over time, the modern sector has not been able to absorb the backward one; rather, clearly defined demarcations have prevailed and thus structurally speaking, four identifiable strata can be recognized in terms of technology and productivity: the traditional rural sector, the marginal urban sector, the modern rural sector and the modern urban sector.

The gap between these strata is enormous: the productivity of the modern sector is 5 to 6 times higher, the average income 3 to 4 times greater and the capital/labor ratio 10 to 20 times higher than those of the backward sectors. Statistics for 1980 taken from 14 Latin American countries indicate that an average of 45% of the work force labored in the modern urban sector, 20% in the informal urban sector, 12% in the modern rural sector, and the remaining 23% in traditional rural activities.

One aggravating factor here is that the differences between the modern and backward sectors involve not only productivity and income but also an increasingly severe gap in terms of access to basic services, education, health, nutrition and participation in politics; in other words, different degrees of cultural and social development which encourage a process of societal segmentation and imbalancing.

The probable evolution of the four sectors was assessed according to a basic model for simulation of alternatives for the peruvian case. A first scenario reproduced historical trends for ten years, where the modern sector operated with a savings coefficient of 15% of its output and with a capital accumulation rate of a 5% annual average over the ten-year period. The traditional sector, given its exiguous income, neither saved nor accumulated. The results reinforced existing inequalities as the gap between the two areas increased greatly. The traditional rural sector, which at the beginning of the period accounted for 53% of the income of the modern rural sector, had only 45% ten years later. In the urban area, the informal sector, which began with an income equivalent to 35% of that of the modern sector, accounted for only 20% ten years later.

In a second alternative, an inter-sectoral redistribution was simulated. The savings of the modern urban sector were reduced by 30%, half of which was transferred to the backward rural sector. The findings show a very high potential for productivity in the traditional sectors. The low labor productivity was accompanied by high marginal capital productivity. An investiment of $.30 to $.50 in the informal urban sector yielded a return of one dollar of output; a similar return in the modern urban sector required the investment of $.2 to $.2.50. The global output in this alternative rose to an annual average of 6%, as opposed to 4.5% in the first simulation.

The review of alternatives of this type becomes necessary not only because Andean development models would be more effective with a policy for the inter-sectoral transfer of resources, but also because it is impossible for the currently acute internal differences to countinue for another decade or two without leading to serious economic, social and political upsets.

Notes on the Heterogeneity of job markets in Latin America

Jaime Mezzera

Notes on the Heterogeneity of Job Markets in Latin America

Jaime Mezzera

In this study the structural surplus of urban labor supply is referred to as the "informal sector". This concept is defined as the difference between the entire urban labor supply and the group of well-paid job opportunities that would be created with the full use of installed capacity.

In Latin America, between 1950 and 1980, the output of the modern sectors grew by more than 6% annual average and jobs were created at a rate of 3.7% annually. However, surplus urban labor remained practically constant; hence, the persistence of the informal sector is not due to a lack of dynamism in the modern sector but rather to its limited original size and the heterogeneity of the labor market.

On the labor supply side, the differences encountered may be classified in categories and subcategories so that the variable "quality" is treated as a continuous factor, thus leading us to make arbitrary separations. On the demand side, there are clear-cut discontinuities and the following analysis concentrates on them.

Starting with a classical model, this work examines the technical advances that, according to the traditional approach, would make it possible to lower production costs, thus generating oligopolic income. Under the classical assumption of competitive markets, this should result in a reduction in prices, thus concentrating benefits for consumers. If this were so and if technological development were concentrated in the commercial activities of the center, the benefits should revert to the periphery countries. From direct observation, we know that this does not occur.

Forty years ago, Prebisch introduced a crucial element into the analysis: the role of the labor unions in modern enterprises which by bargaining for salary raises, secure for themselves a significant share of the profits, thus keeping production costs and prices from dropping. However, part of the technological progress is channeled to Latin

America, where there are no organized workers with political power and where prices do drop, thereby affecting the terms of trade between the center and the preriphery.

In the 1960's Aníbal Pinto applied the aforementioned center/ periphery approach to the relations between the modern and traditional sectors in Latin America. Pinto noted that in the 1970's labor unions with power in oligopolic firms had developed, and that these enterprises found themselves forced to share benefits with their workers, who constituted the modern urban sector. Those which did not manage to secure any of the benefits of technological progress became the socalled "workers of the informal sector".

A company which uses modern technologies in Latin America manages to set prices since it is oligopolic, and it does this in such a way as to generate funds that can be reinvested in the company itself. In this process, the firm incorporates imported technologies with very high capital/labor ratios, which permits it to concentrate capital and to increase productivity, but which excludes an important mass of workers who are forced to aspire to nothing more than subsistence. In the urban segment of the traditional sector, these workers constitute the informal sector, which has a low or null capacity for generating income from the assimilation of more productive technological processes and, therefore, has a low capital/labor ratio (10 to 15 times less than that of the modern sector).

In Latin America, families have no monetary savings; the low-level average income hinders this amongst the low- and middle-income sectors of the population; the high-income segment is able to save but here we are referring primarily to the enterprises that put aside savings, more than to their fammilies. Thus, there are two groups that save money: the oligopolic firms and the government, but neither of these channel their resources into the market. Instead, the vast majority is put back into their own activities in a kind of investment "nepotism": the government reinvests in public works, infrastructure, etc., and the oligopolic companies in themselves whereas members of the informal apparatus have no acces to capital, even if they have extremely profitable businesses.

The above-mentioned is tied into the ways in which surplus labor manifests itself; according to the conventional approach this takes the form of unemployment. In Latin America, there is empirical proof that this does not occur because of subsistence needs. For there to be unemployment, there must be someone that has generated a surplus and is willing to finance the unemployed person. In the developed world this is done through unemployment insurance; in our societies this role is filled by the family, but only within certain limits. When the labor supply surplus reaches 40%, unemployment can no longer be financed and underemployment necessarily develops.

Finally, there remains the questions of why the two forms of labor surplus co-exist: why some people opt for unemployment and others are underemployed mainly in the informal sector. This responds to an economic estimate similar to the one for maximization of expected income associated with models of the Harris-Todaro type. In other words, income from a given activity in the modern sector, multiplied by the probability of finding employment in that activity, tends to level out with the income level of the informal sector. Thus, there will be surplus flows between-unemployment and underemployment until the previous balance is reestablished.

Heterogeneity of the Productive Structure and the Informal Sector

Daniel Carbonetto

Heterogeneity of the Productive Structure and the Informal Sector

Daniel Carbonetto

The existence of a labor surplus which develops survival strategies and specific forms of insertion is a fact which is widely backed by empirical evidence. The question is: what factors explain the constitution and reproduction of that surplus with respect to the needs of the modern productive structure? As for the excessive growth of supply we find the following:

a) Existence of a native labor surplus, prior to initiation of the industrialization process.

b) Change in the demographic patterns, which declined as a result of the uneven process of production modernization.

In the nineteenth century, European capitalist development determined the need to seek foreign markets to sell its manufactures goods and obtain cheap inputs and raw materials for its industry. In this context, the countries of Central and South America obtained "comparative advantages" in the servile-mercantile production of those branches that had an abundance of unskilled or practically unskilled labor and natural resources for extensive exploitation. This modified the nature of the region's productive structure, leading to an abandonment of artisan workshops from the Spanish colonial period and the imposition of agricultural production cattle raising, fishing, mining and raw material extraction.

This new dual specialization in the primary and extraction sectors implied greater labor intensity, basically among unskilled workers, and caused three main effects:

1. Destruction of local artisan and manufacturing production and its substitution for imported industrial products from high-productivity capitalist firms;
2. Reallocation of resources in favor of the primary-exporting activities, generally through the concentration of land tenure in the hands of a

growing domestic oligarchy;
3. Exclusion of the work force form the new circuit of accumulation.

One consequence of this phenomenon was that throughout the nineteenth century and prior to the beginning of the industrialization process, a native labor surplus was formed, precisely as a result of the agrarian-extractive specialization and the consequent dismantling of the urban workshops that had previously supplied the local market.

Furthermore, the introduction of new developments in the field of health led to substantial changes in the old demographic pattern. The discovery of vaccines and antibiotics, among other achievements, led to a notable decrease in mortality rates, especially infant mortality, without any significant change in birth patterns, which were associated with deeplyrooted cultural values, thus causing a rise in the annual population growth rate from 1.6%-1.9% to 3.1%-3.6%. Simultaneously in many countries, the concentration of agricultural activities led to increased rural-urban migration, aggravating even further the problems of surplus urban labor supply.

On the demand side, there are two basic determining factors which define the long-range magnitude of the problem:

a) the mass of capital and its rate of accumulation;
b) technology.

In Latin America the process of industrialization was founded along side of a large, stagnant rural sector and with scant capital. This mean that the previous 3.5% growth rate of the economically-active population was interrupted. If the primary sector could have only absorbed an annual average of 1.7%, the urban industrial sector would have had to grow at an annual rate of almost 9% in order to absorb the surplus generated by a large, stagnant rural sector. With the existing capital constraints, this did not occur in Latin America, thus constituting one of the major limiting factors for the growth of labor demand.

In the field of technology, the economies in periphery countries tended to perpetuate technological heterogeneity through import substitution industrialization. Such heterogeneity has two explanations:

a) The existence of a very small range of technological options for users, generally imported equipment;
b) the development of survival strategies by the surplus labor force of the modern sector, based on technologies which were neither capital-intensive nor very productive.

The lack of an equipment-producing domestic sector meant that the technology inuse was determined exogenously, i.e., it was the foreign equipment producer who defined the minimum size of the plants, the number of workers and level of productivity with which the plants would operate, the production formula, and the type of inputs required. This in turn deformed capitalist development in three ways:

1. The imposition of an excessively high capital/labor ratio, determined by the parameters for which the equipment was designed and not according to the region's resource endowment. This meant that the volume of labor supply could not be absorbed and a surplus was thus generated;
2. The use of high-productivity technologies which, combined with the employment of cheap labor, tended to reproduce and reinforce the distribution inequalities;
3. A rapid increase in the stipulated minimum production scales and the limitations of the domestic market, leading to major stumbling-blicks for the integration of industry's different components.

It follows from the preceeding arguments that the informal urban sector is comprised of those who have self-generated jobs and have been excluded from the modern sector.

This informal sector has two points of origin: one of a structural nature, that is the distortions between the historical growth of labor supply and demand; and another of a circumstantial nature that depends on the cyclical evolution of the economy and is made up of the unemployed from the formal sector during recessionary periods.

Social forms of production: An alternative model for interpretation of the so-called informal urban sector of the economy

Carlos Maldonado

Social forms of production:
An alternative model for interpretation of the so-called informal urban sector of the economy

Carlos Maldonado

This article summarizes a set of ideas and reflections on the co-existence of diverse forms of organization of the economic activity in "dependent" societies.

Given that the cost of the economic overhall brought on by the current crisis of capitalism are not distributed equitable between the industrialized world and the less-developed nations means not only that the Latin American countries are de-capitalizing and becoming increasingly more fragile, but also that the existing internal inequalities are getting deeper and the social conflicts that challenge the validity of the predominant "development models" are being exacerbated.

This situation means that the popular sectors generate initiatives in search of alternative development projects, in light of the lack of promising opportunities offered by the government of their countries. These survival alternatives are a real challenge to the prevailing system because they escape the institutionalized control systems and project themselves creatively into all spheres of cultural, moral, legal and political activity. The so-called "informal" apparatus; conquers new physical and economic space every day, and fills the power gaps created by the official apparatus; these spaces are then molded according to their own rationality, thus reflecting concerns and perceptions of social change. The notion of the informal sector is ambiguous and insufficient, and this hinders its full comprehension and study. The systematic decision to oppose the "informal" parameters against the "formal" ones has led to a conceptualization in negative (absence, lack, deprivation) and ambiguous terms (slight, weak, scarce). The informal world is then characterized as a negative reflection of the structured one; it is defined as what it is not. Popular survival strategies, their networks of solidarity, power and production thus remain underestimated and socially undervalued.

The rapid demographic growth in Latin America, and the equally rapid depletion of the industrialization model and the migratory currents'

effects on the urban economy tend to saturate the capacity for productive absorption, thus creating the conditions for a massive undervaluing of the work force. The process of accumulation in conditions of dependency causes a marked differentiation and segmentation of the entire economic and social structure. An accurate analysis of the informal sector implies accounting for the differentiation of these structures as part of a global process. Thus the subject of analysis becomes the phenomenon as a whole, including its differentiations. In this way the informal sector creases to be defined by its supposedly stable and universally valid internal features.

The concepts of "pre-capitalistic production modes" and "simple mercantile production", given their generic nature, are not useful for empirical research in Latin America, where the multiplicity of forms of production and their contradictory combination go beyond the theoretical and analytical framework encompassed in these concepts. As an alternative, we offer the definition of four "informal" forms of production:

a) Artisan forms of production, based on ownership of the means of production by the direct producer. The simplest form of this system is personified by the relatively isolated and vulnerable individual producer who possesses a variety of skills.
   Underpaid or unpaid family labor and the incorporation of apprentice labor can be found in this form of production; the activity of the owner does not differ greatly from that of the workers. Division of labor is minimal and manual labor prevails over mechanized production.
b) Higher levels of artisan cooperation refer to the cooperation established among a certain number of direct producers who associate in a single economic unit. This is organized according to established rules of participation in the work and/or social capital, as well as in the socialization of the results of the cooperation.
c) The concept of forms of simple capitalist cooperation implies a more complex productive material base than in the case of the preceding categories, and the existence of a capital investment which requires the hiring of fulltime wage laborers. Depending on the case, the means of production may incorporate technological advances, progressively mechanizing the labor process.

d) Quasi-salaried production forms conceal different realities whose common characteristic is the heavy reliance of certain economic units on a larger, external unit. The larger or main enterprise promotes and organizes the activities of a multitude of dispersed workers, frequently in their homes; the small producer is deprived of access to the market for raw materials and finished goods, having lost control over the productive process. All forms of subcontracting, especially prevalent in the manufacturing and construction sectors, are expressions of this form of production.

We suggest the use of two technical-operational instruments to meet the requirements of empirical research: one, based on the study of a branch of activity; and the other, through the study of a network of activities.

The first methodological resource applies when we wish to explain in depth the conditions of reproduction of the microenterprises which, at least in part, are determined by the degree of development and dynamism of the branch of production to which they pertain. The second instrument applies when we are examining the overall process surrounding a specific economic activity for example, the gamut of tasks related to the construction industry, where what we are seeking is greater understanding of the phenomena which determine the heterogeneity and dynamics of the global process under study.

The Urban Informal Sector

José Luis Ortiz

The Urban Informal Sector

José Luis Ortiz

The informal urban sector arose in Latin America as a product of a structural labor surplus, forced to discover and develop subsistence activities within a productive system that exists under conditions of commercial and technical subordination.

The historical growth process of the informal urban sector can be outlined as follows:

- the small and diversified market which the industries have to cope with since their creation;
- the slow pace of creation of job opportunities;
- the fact that most of the enterprises are created as affiliates of large enterprises;
- a context in which technical progress is defined as a capital and labor saving device;
- the oligopolic structure of the market; and
- a model based on income concentration.

The informal urban sector has four basic components: the owners of micro-enterprises, the wage laborers of microenterprises, the independent individual producers, and the unremunerated family members.

To explain the specificity of the informal urban sector, we cannot rely on the neo-classical model which explains the phenomenon solely on the basis of institutional barriers that hinder the market. According to this school of thought, if these barriers were lifted, the modern sector could take measures to prevent the rise of a labor surplus. This approach overlooks the rigidities of technology and the fact that in Latin America the development model has always been characterized by a relationship between capital and labor that gives priority to the former, in contradiction with the high rate of structural labor surplus.

Nor do we agree with the interpretation of the informal sector as an expression of a "non-capitalist mode of production", where the self-

employed are engaged in subsistence activity solely to meet their consumption needs. Even though many cases of simple reproduction can be found, there are also a good number of informal enterprises that use a system of expanded reproduction with rates of growth even higher than those of the formal sector. In addition, expanded reproduction is not exclusive to informal enterprises that use wage labor; it also applies to a considerable number of those engaged in non-capitalist forms.

The current of thought which denies the existence of the informal sector, referring instead to an "industrial reserve army", ignores the historical component of the phenomenon. The evolution of capitalism in Latin America is not the outcome of a solid development of productive forces that obliterated pre-capitalist relations. Rather it has arisen from the adaptation of a set of productive realities derived from accumulation requirements, creating a scenario of structural heterogeneity in which the existence of workers without moderns productive employment predates the phenomenon of capitalist development (unlike the England studied by Marx).

To conclude the informal urban sector is a category of its own, the product of the convergence of historical circumstances such as the implementation of a highly-concentrated capitalist development model which did not rationally intertwine with pre-existing forms of production, leading to the creation or accentuation of structural labor surplus.

To this we must add the tendency towards urbanization and the creation of new economic activities geared to the reproduction of the work force. This creates a large sector of the population which has not been linked to the modern forms of production and which must generate its own income, with a survival rather than accumulation mentality.

In Ecuador, the phenomenon of the informal sector became acute in the 1980's. Starting in 1980, the number of unemployed increased by nearly 150%, rising from 80.000 to 200.000 people. In the 70's modern forms of urban employment absorbed 38.2% of the growth of the country's economically-active population and 56% of urban employment. During this decade, these figures dropped to 8.7% and 18.7% respectively. Meanwhile, in the 80's, 90% of the economically-active population sought employment in the low-productivity sectors, as opposed to only 58% in the 70's.

The Informal Enterprise

Miguel Angel Castiglia

This paper treats the informal enterprise as a unit of analysis of the informal urban sector. We begin by pointing out those elements which are common to these enterprises and then we offer a definition of "the informal enterprise". We describe its most important features and finally discuss its dynamic potential.

In the formal sector, the type of accumulation determines the dynamics of employment; in fact, in any activity a minimum of capital is used per employed person in order to achieve reasonable productivity. In Ecuador, a significant portion of the population has access to the afore mentioned minimum amount of capital, and they constitute the so-called "structural labor surplus" or "informal sector".

What the informal sector enterprises have in common is their insufficient operating capital, the inability to obtain commercial and financial credits, and the limited and obsolete equipment used. As a consequence of the exiguous capital available, another common element is technological insufficiency, with a low capital/labor ratio. In addition, the scant technology available tends to very low physical productivity with respect to the parameters of the formal sector.

The negative differential in physical productivity which burdens the informal enterprise forces it to compensate by saving in one or another of its productive factors, generally by paying lower salaries than the modern sector. Finally, another common feature of the informal enterprises is their weak access to the market: they enter the market only where the barriers formed by production scales and procedures are low enough to permit their development.

On the basis of the common elements noted above, we can define an informal enterprise as that which operates with a capital/labor ratio, technology, productivity, and a wage level below those of the formal sector and which develops its activities in markets where the minimal productive scale allows freedom of access.

Research conducted in Guayaquil leads us to conclude that many of the informal enterprises have attained results which permit not only the reproduction of the labor power of their owners and workers but also sufficient growth for their eventual formalization.

Depending on the market they link up with, the informal enterprises may be classified as producers of intermediate consumer goods, producers of finished consumer goods, renderers of personal services, or suppliers of services to other businesses and commercial enterprises. The dynamic potential of these enterprises or the reason behind their survival can be explained by the following three variables:

a) their capacity for accumulation;
b) the structure of their market; and
c) the rate and form of expansion of total demand.

An informal economic unit is fuctional when, in the framework of an economic development process, it manages to subsist, and even grow, in the long run. Thus it ceases to be functional when it is no longer able to survive within that framework.

Case Studies

Micro-enterpreneurs in the Informal Urban Sector: The case of Quito and Guayaquil

Gilda Farrell

Case Studies

Micro-entrepreneurs in the Informal Urban Sector: The case of Quito and Guayaquil

Gilda Farrell

The streets have always been important as a place of economic activity but in many cities new activities have gradually began to appear, especially the marketing of immediate or durable consumer goods. This paper deals with the problems faced by workers in the streets and markets of Quito and Guayaquil and analyzes their personal traits as well as the characteristics of their economic activity.

As for their personal traits, a significant percentage of informal entrepreneurs are migrants. 63% in Guayaquil and 50% in Quito are natives of other regions. In contradiction to the widely accepted hypothesis that this sector is made up of basically the very young or the very old, it was found that 73% of the micro-entrepreneurs in Guayaquil and 76% of those in Quito were between the ages of 20 and 44.

Within the informal sector, there is a significant stratum that is structurally tied to and permanently engaged in this activity. In Guayaquil 41% of the micro-entrepreneurs have spent 10 or more years on the job, while an additional 24% have devoted between 6 and 9 years. In Quito, 70% of the informal workers are women with low-level schooling (38% barely know how to read and write and 54% have only an elementary school education); meanwhile, in Guayaquil, 70% of the micro-entrepreneurs are men with a higher level of education (50% attended elementary school and 38% went to high school). Finally, in both cities, 70% of the informal entrepreneurs are married or live in common-law marriages. In Quito, 39% of these have between 3 and 5 children and 24% have 6 or more. For Guayaquil, these statistics are 45% and 26% respectively.

As for how informal activities actually function, 22% of those interviewed in Guayaquil got into the business by working in the streets and struggling especially against city authorities; 16% purchased their work site. In Quito, identical modes of access were found. Ninety-two percent of these businesses are unipersonal and the rest are family

partnerships; 46% of the micro-entrepreneurs in Guayaquil had not been employed previously but, at the other end of the spectrum, 29.2% of them had left former jobs in search of better opportunities in the informal sector.

With data updated to 1984, 55% of those interviewed invested an initial capital of up to 5.000 sucres (approximately), and 25% required between 5.000 and 10.000 sucres ($80-$160). Thirty-six percent showed negative rates of accumulation, due to large debts.

The principal suppliers of the micro-entrepreneurs are wholesalers and to a lesser extent small-scale middle-men; 28.5% buy on a cash basis and 42% on credit. The rest combine the two forms. The mark-up on a product is an average 25% and the 1984 sales had a modal value of 50.000 sucres (about $800). The monthly remuneration received by the owners fluctuated between 5.000 and 20.000 sucres ($80-$320).

In the world of the informal entrepreneurs there is a defined system of fines and persecutions; the city government and the police allege unauthorized use of the street and abusive price increases.

Micro-entrepreneurs are organized in different ways, basically so as to defend the space they have conquered and to protect themselves from what they term as "disloyal competition", i.e., merchants who don't pertain to their organization.

We recommend advocacy to promote an improvement in the conditions of profitability for this sector. This activity is the only alternative for vast sectors of the population, especially women who can thus avoid the restraints of strict work hours and can take small children along with them. Intermediaries or foundations should be created in order to channel credits to this sector. Accounting and management systems should be set up. The requirements for obtaining operating permits should be simplified and unified. The conditions of food preparation should be upgraded, not only in terms of hygiene but also in terms of calorie/protein content. Finally, it is recommended that a technological research policy be developed, permitting installation of productive units with moderate levels of capital investment.

Measurement of Employment in Lima

Daniel Carbonetto

Even though there is a certain level of consensus in relation to the conceptual definition of the informal urban sector, at the operational level there are some difficulties due mainly to the impossibility of delineating the universe with an acceptable statistical level. PREALC in recent years has developed a consistent methodology for identifying by way of the household those presumable informal enterprises.

In 1983 the Ministry of Labor in Bolivia conducted the first mixed survey of households and informal establishments and through the combination of the three variables of occupation, activity and unit size, a statistical category was constructed based on the concept of the informal apparatus as "work excluded from the formal sector and self-generated employment".

From the survey results, we find that the informal urban sector represents 32.8% of total employment, of which more than 60% is concentrated in the activities of trade and services.

From the survey we see that independent workers make up the typical group within the informal productive units. In fact, 71% of these units employed only one person and an additional 25% employed only two or three. Nearly 50% of the productive units have had an average lifespan of less than five years, which indicates that as of 1975, the impact of the economic crisis directly affected employment opportunities in the modern sector.

Of all the informal productive units, 80.5% have no source of financing and operate entirely with their own capital; an additional 16.4% operate with informal credits basically from relatives, friends or money lenders. The members of the informal apparatus tend to compensate for their lack of capital, first of all, by rendering activities from their own homes or in the street (as stationary or free-moving vendors) or by going to their clients' homes. About 70% of the informal

merchants operate that way and nearly 75% of the manufacturers/ producers and service suppliers do as well.

Almost 80% of those employed in informal activities don't utilize machinery and nearly 35% don't use tools. This very low degree of mechanization can be explained basically by the strong tertiarization of the informal urban sector. Another aspect of the tendency toward capital savings is the use of second-hand machinery restored by the informal producer him or herself. Given the modes of operation with which informal activities are developed, another important feature of this sector is the low capital/labor ratio with which it operates. The weighted average of the technical composition of capital is 276.000 soles (about $420); in the larger enterprises, more than 50% have a capital endowment of less than 50.000 soles (about $80). In 1981 the average real income of the informal urban sector was 45.000 soles ($72); for the same year, the minimum salary of the modern sector was 47.500 soles ($76) and the average real income of the total number of employed was 70.000 soles ($112). Thus, the average level of income of the informal sector tended to even itself out with the minimum wage of the modern sector, although the former represented 64% of the overall average income.

In most countries of the region, the informal urban sector has become a fairly important supplier of inputs, both for medium and large industries in the formal sector, as well as for the informal sector itself.

The speciality of the informal entrepreneurs is their way of catering to the requests of individual clients. Thus they rarely build up stock and are highly dependent on the medium and large firms that control marketing of the final products.

There are also informal enterprises which produce goods for final consumption and compete in the market against formal enterprises or channel their goods to differentiated markets. Finally, there are informal activities geared to the service sector where we find three separated categories: personal services, productive services and commerce.

Self-employed workers on the job market: The case of the city of La Paz

Roberto Casanovas

Self-employed workers on the job market: The case of the city of La Paz

Roberto Casanovas

This paper deals with work and income level of the self-employed workers in the city of La Paz. The study of self-employed workers necessarily leads one to examine the heterogeneity of the urban economic structure, which manifests itself among the different branches of economic activity as well as within them. The main conclusion of this analysis is that the non-capitalist forms of production are not necessarily destined to disappear, but may get transformed on the basis of their contact with the capitalist sector and therefore are an integral but differentiated part of the process of accumulation.

The relationship between the family or informal sector and the entrepreneurial sector of the urban economy is one of dependence and subordination. This is expressed on three levels: first, its surplus has given rise to market spaces which depend a great deal on the dynamics of the capitalist sector; second, through the price mechanism as a consequence of the oligopolic market structure; and finally, through the existence of a broad sector of workers who are formally independent but who in fact receive goods or provide services to a single enterprise or capital of the modern sector.

From the results of the study, we find that in 1983 about 57% of those employed in La Paz were involved in informal activities. In the major economic activities of the city, the private entrepreneurial sector and, to a lesser extent, the State sector, share the goods and services markets with the semi-entrepreneurial informal and family sectors. Trade is the economic activity in which the presence of the family sector is a decisive factor. Three of every four persons employed in this sector are independent workers or unpaid family workers. The family sector and small industry tied to the semi-entreprenueurial sector account for 75% of total employment in manufacturing. In construction, services and transportation, the family sector plays an important although not determining role.

From 1976-1983, the total working population of La Paz grew at an average annual rate of 4.72%, self-employed workers and the family sector showed a growth rate of 5.96% and 7.66% respectively, in contrast to the slow growth of wage laborers which was only 2.25%. Many studies argue that the informal urban sector is mainly made up of a secondary population, i.e., persons not directly responsible for sustaining their households. But in La Paz in 1983, 68% of all self-employed workers were heads of family, and approximately one fourth of these were women.

Furthermore, these workers are comparatively older than the rest of the economically-active population. Finally, the participation of women is predominant; among the self-employed workers, 48% are women. This proportion is clearly higher than in the urban economically-active population where the figure fluctuates around 32%. In summary, 60% of women who work are employed in the family sector and as domestic maids.

The proportion of migrants among wage laborers and self-employed workers is the same: around 53% in 1983. The level of schooling of workers in the family sector is lower than that of the overall economically-active population in urban areas; on the average, the former have had 5 years of schooling as opposed to 7.5 years of the latter. The average amount of seniority/experience among informal workers is 10 years, which indicates that informal activities are not merely a temporary "lifesaver" for workers who couldn't manage to invest in the modern sectors of the urban economy.

Seventy percent of the initial capital of self-employed workers comes from personal and/or family savings and 10% from informal loans. Only 7% did not require monetary capital. Sixty-five percent of self-employed workers declared a capital base of less than or equal to 50.000 Bolivian pesos ($100), and only 18% had made an investment of over 100.000 Bolivian pesos ($200). During the last year of operation, only 8% of these workers had access to some type of credit.

Most of the self-employed workers supply themselves from inputs and products sold by wholesale merchants. Their market is composed mainly of final consumers. The entrepreneurial sector does almost totally without family production to provide goods and services. The fact that

self-employed workers demand from the modern sector most of the materials and products they need to produce or sell and yet do not sell significant quantities back to that sector leads to a high degree of subordination to modern enterprises and at the same time explains the slight possibilities for growth. Finally, a noteworthy problem for self-employed workers is the small margin of profit which they obtain.

One of the factors which limits the bargaining power and defense of family sector workers is their precarious level of organization. At present only 40% of these know of the existence of some type of labor union and of these, only 56% are affiliated. Over the last three years, the real income of the self-employed workers has fallen by about 25%.

Even though the average monthly income of these workers amounted to 23.222 Bolivian pesos at the end of 1983 (about $47) and was 33% higher than the official minimum monthly wage, one could arrive at erroneous conclusions if the unequal distribution of income in the family sector is not considered. In fact, the poorest 40% receives only 12% of the income; the next 40% receives 32%; and the richest 20% obtains 56% of the total income.

To conclude, we wish to underline the importance of the family sector in the urban economy and in the job market of La Paz, which can be explained by the inability of the capitalist economic structure to productively absorb a work force which grows at a rate far above that of the generation of employment.

In addition, the economic crisis has made a decisive contribution to an increase in the rate of growth of the informal sector, which shows scant development of its productive forces and lower income with respect to that of those employed in other sectors of the job market. Finally, we find that despite its enormous economic and social importance, the workers of the family sector receive no State support for the promotion of their activities.

The informal urban sector in Colombia: The case of Bogota

Gabriel Murillo

The informal urban sector in Colombia: The case of Bogota

Gabriel Murillo

This paper offers a brief descriptive analysis of the socalled informal urban sector in Bogota. We have broken the study down into two parts: the first deals with the contradictory nature of the phenomenon; the second analyzes some of the data from the last two Household Surveys (March and June 1984), which are clearly representative of the Bogota population.

The biggest employer in Bogota is the national and local government. This means that the thousands of public employees generate a multiplying effect on the massive demand for the services, trade and manufactured goods required by they and their families.

Given the low wages and limited household budgets, this demand encourages the growth of the informal apparatus, which tends to adapt better to the economic restraints of the bureaucratic giant.

The city's main economic activities are in crisis. First of all, the manufacturing and construction industries are in a state of decline which causes an increase in the supply of contraband goods and/or reinforces the practice of subcontracting and piecework. Finally, the total production of services shows significant drop in its percentage share of the city's product, which implies taking refuge in activities of an informal nature. What's more we see how the entrepreneurial class curtails the legal contracting of additional workers by resorting to the above-mentioned mechanisms of subcontracting and piecework, thus avoiding the high cost of additional social benefits for workers.

The economically-active population in Bogota is currently 42.85% of the total population, 87.23% of which is employed. The informal workers account for 45.70% of the employed and 17.08% of the total population. The household survey reflects the fact that in 55.08% of Bogota households there are some informal workers; and in 34.96% of the households, the head of the family is an informal worker.

Of the total number of informal workers, 43.70% are women. If we compare this with the 36.20% of women employed in the formal sector, we can conclude that women are more active in informal activities than in modern economic enterprises. Furthermore, the data indicates that the greatest degree of informality involves a population under 20 and over 50 years old. Newcomers to the city enter the job market by way of the informal sector until their time of residence in the city increases. Finally, we find that informality is greater among those with lower levels of schooling.

As for different branches of activity, the data indicates that the weight of informality is substantial in manufacturing, construction and transportation. Nonetheless, informality is highly significant in trade and the service sector. Of the workers who do not receive social security benefits, 84.7% are informal workers.

The public sector, through diverse State institutions and a series of private sector entities, is promoting, planning and providing economic support for micro-entrepreneurial activities. This should prove to be an important help, given the limited size of the productive apparatus.

Promotion in the informal urban sector of Ecuador: The case of the program of support for micro-enterprises in Guayaquil

María Mercedes Placencia

Promotion in the informal urban sector of Ecuador: The case of the program of support for micro-enterprises in Guayaquil

María Mercedes Plascencia

This article describes an experience of comprehensive support for the informal sector, known as the Program of Support for Micro-Enterprises (PAME). The program involves diagnosis, training, counseling and credit, and is aimed at an informal productive sector located in the northern low-income areas of Guayaquil.

The program sought to implement a methodology that would be comprehensive, complementary and participatory, geared to small producers with a capacity for development in the short and middle range. In addition, the goal was to demonstrate that the implementation of a relatively simple, fast and inexpensive methodology for micro-entrepreneurial diagnosis is viable.

The general objectives of the program were as follows:

a) To make headway in the research and analysis of one segment of the informal urban sector;
b) To promote the development and consolidation of an informal productive sector;
c) To promote the improvement of employment and income;
d) To promote the integral training of micro-entrepreneurs;
e) To test the proposed methodology at the level of diagnosis, training and channeling of credit;
f) To promote the use of credits by informal micro-enterprises.

In the implementation of the program, two phases can be distinguished: an investigative one and operational one. The first got underway with the selection of geographical areas and productive sectors, and culminated in the preparation of diagnostic and investment profiles; the second consisted of the design and development of comprehensive training program in the areas of general accounting, costs and investments. During the latter phase we added the task of personalized counseling, i.e., visits to each of the participating micro-entrepreneurs.

The aim of the training was not only the improvement or transformation of the micro-enterprise but also the sustained change and development of those in charge of business management: in other words, their conversion into real entrepreneurial managers. This being the goal, the active participation of the target businessmen became a key strategy in the training.

To implement the program, a sample was conducted of ninety productive businesses engaged in locksmithing, wood-carving and baking; finally, the surveys were processed and invitations were made to 48 micro-entrepreneurs to participate in the training program. Of these, 25 responded (7 locksmiths, 9 wood-carvers and 9 bakers).

We conclude that the major outcome of the research is the high degree of fluidity, with which it was conducted, despite the slight inconveniences caused by the lack of credibility of the program and the little time which the informal producers could spare. With respect to the tools used (surveys, diagnostic and investment profiles), we consider that these were adequate and sufficiently tested. Therefore, they are applicable to programs broader coverage. An important element in this was the computerized of the processing information.

As for the training and personalized counseling, the methodology used and the topics covered were quite suitable and responded to the needs of the informal micro-entrepreneurs. Nevertheless, further didactic material is required and, depending on each case, the additon of other topics should be considered. The time allotted for the training proved to be too short; in the future, we need to have enough time for workshop training as well as for personalized counseling in order to attain the desired assimilation on the part of the micro-producers.

With respect to credit availability, even though we promoted activities geared to the canneling of credit, this task was only partially carried out. The risks involved in granting credits to members of the informal sector are extremely high, given the unavailability of guarantors. What's more, in most cases they have no experience in applying for funds.

It is essential to take measures aimed at the creation of economic and financial mechanisms as well as private and public institutions that will give micro-enterprises access to credits. A study should be done on the

creation of a small credit and guarantor fund that eliminates restrictions for capital use. The introduction of better technology to increase productivity should also be examined. This should be the ultimate aim of support programs such as the one described above.

Experiences and prospects for entrepreneurial promotion in the informal urban sector

Susana Pinilla

Experiences and prospects for entrepreneurial promotion in the informal urban sector

Susana Pinilla

In Peru, concrete experiences with entrepreneurial promotion in the informal sector are still sparse and incipient. However, there are two organizations that work in this field and we examine both in this article:

a) Community Action of Peru.
b) Promotion of Women's Participation in Economic Activity.

Founded in 1978, Community Action of Peru is a private entity made up of a group of enterprises. Its goals are to promote neighborhood-organization, leadership training, and small infrastructure projects throughout the country. After the 1970 earthquake, it has supported self-construction activities and has recently expanded its program to include three major lines of work: an Urban Development Department, for the promotion of water, sewage and electrification projects; a Socio-economic Development Department, which handles entrepreneurial promotion in marginal urban areas; and an Educational Development Department, which provides training for the other two.

At present, Community Action of Peru has two programs underway. One is the Micro-enterprise Program, begun in January 1982, that includes a $500.000 credit line granted by the Inter-American Development Bank to benefit existing micro-enterprises. The program started with 40 credit lines; eighteen months later it had granted 630 loans, at an average of 30 to 40 per month. It has an overdue accounts item of 10% and a legal collections rate of 62%. In this program 20% of the users are women. The second program is the Micro-business Program that began in January 1983. It grants credits to owners of small businesses through the constitution of unit groups (5 micro-businesses). In a seven-month period, it extended 800 credits. Seventy-five percent of the users are women and there is only a 0.5% overdue accounts item. On the basis of the success of this program, a new experimental loan is being set up for housing improvements.

The main point of discussion regarding Community Action's programs is their lack of concern with the productive unit as a whole. The programs are not conceived of as part of a national development plan and there is no process to select the beneficiaries. However, it must be recognized that this institution has made an important contribution at the operational level through the use of the group technique which encourages informal workers to organize.

Under the auspices of the Ministry of Labor and Social Promotion, the program for Promotion of Women's Participation in Economic Activity was set up in 1982. The aim of the project was to improve the conditions in which women get introduced into the job market. Thus, two lines of action were proposed: support for existing entrepreneurial units involving women; and support for the creation of entrepreneurial units required by women. Guidelines were developed for two programs. The first was known as the Support Program for Employed Women, and it dealt with the following: registration of small businesses, localization and selection of beneficiaries, motivation and preparation of training, application of workshop training courses, and financial orientation. In the so-called Support Program for Unemployed Women, women who did not hold paying jobs but wanted to earn an income, and could devote some of their free time to training in some work activity were selected. The courses offered were mostly in sewing and cooking. The courses tried to encourage the formation of a group which could act as the social base for a future micro-enterprise. However, because of the limited economic resources of those who attended and the unavailability of credit lines, the group got discouraged.

The principal lessons of this experience refer to the need for global action in order to respond to the needs of the micro-enterprises of the informal urban sector. Training alone does not generate effective support; it must be linked to credit, technical and organizational support. It requires the systematization of those activities undertaken and preparation of a methodology for providing assistance. Finally, we propose that measures be taken to develop and support programs for existing entrepreneurial units, through which we could learn about the microeconomic functioning of the informal urban sector. A posteriori, this will allow for the support of efforts to create entrepreneurial units.

Promotion implies the capacity to generate social change. In other words, it is the unit of research and action that turns the desired transformation into reality. We understand that in order to attack poverty, isolated assitance programs ara of little help. What's needed is a comprehensive attack on the source of the inequality. In the final instance, this is tied into the productivity difterential between the modern and informal sectors.

The immediate objectives of promotion should be to experiment with and test out methods and programs which could be reproduced throughout the country to achieve the desired change. The unit of promotion should not be the entrepreneur but rather the informal entrepreneurial unit. It is imperative that we adapt promotional efforts to the reality and mode of operation of the informal sector. Techniques and methodologies should be formulated and geared specifically to the need of this sector. For this purpose, the following topics should be considered:

- Entrepreneurial promotion in the informal urban sector should be based on the profile of needs and level of development attained by existing informal enterprises.
- There should be coherence with the producers' level of awareness of their problems and priorities.
- There should be very clear and precise objectives to orient strategies and specific actions related to macroeconomic goals.
- There should be specific methodologies for each of the stages of promotion.
- There should be a suitable institutional framework for the promotion, execution and integration of the activities to be carried out.

The stages to be followed in a program of promotion in the informal sector are as follows:

- Background study. This is the stage of information-gathering on the target population.
- Pre-operative evaluation. With the available information, an evaluation should be made on the basis of the features and constrainsts of each entrepreneurial unit.

- Preparation and implementation of specific promotional programs. These should support programs for the improvement of the quality of existing jobs and for the generation of employment with intermediate capital/labor ratios.
- Post-operative evaluation and follow-up. This is to be done within a period of no less than six months, and criteria should center on the effectiveness of the methodology used and content of the activities.
- Policy proposal and design. Once we have developed a positive experience, a dissemination campaign should be launched and aimed at the national organizations responsible for economic and labor policy. We should also take into account the lessons learned from other macroeconomic experiences.

Policies for employment improvement in the informal urban sector

Daniel Carbonetto

Policies for employment improvement in the informal urban sector

Daniel Carbonetto

The formulation of policies and strategies aimed at the informal urban sector is tied to the nature and origin of the jobs in this area and the restrictions on the availability of productive factors. On the supply side, the most significant difficulties faced by members of the informal apparatus are the shortage of fixed and rotating capital, their lack of access to credit, the low level of technical and managerial training, and the unipersonal features which restrict production size and limit organization. These constraints explain the low-level of productivity of the informal units with respect to the formal sector. This leads to structural heterogeneity in the economy, both in terms of per-job productivity and per-employee capital availability.

On the demand side, there are two main restrictive factors. The first refers to how members of the informal apparatus overcome the productivity differential with respect to the modern sector and the limits that this imposes on their capacity to engage in informal actitivities. The second concerns the informal sector's dependence on sales, given the cyclical evolution and long-term behavior of the aggregate demand of the modern sector.

Members of the informal apparatus overcome the negative productivity differential by resorting to markets in which the modern sector does not offer goods and services and/or by reverting to competitive markets or weak elements in the oligopolic structure. The latter is achieved by economizing the use of capital (reduction in the amount of depreciations); reductions in labor costs (low pay); and reductions in, or elimination of the margin of profit.

Most of the informal enterprises are strongly tied into the modern sector, both from the standpoint of placement of their goods and the supply of inputs and equipment. That means that the main variable in explaining the breadth of the informal activities is the salary mass and other income from the modern sector.

The ultimate aim of the policies directed towards the informal sector is the improvement of the income level and quality of life of its members. This can be achieved by increasing the productivity of informal jobs or by transferring part of the workers in this sector to the more productive modern sector.

As a policy, reactivation of the aggregate demand of the modern sector has a positive short run impact on the informal sector's demand. Mention has already been made of the dependence of the latter's volume of sales on the former's level of activity. The implementation of policies for the reactivation of formal activities leads to a reduction in the standard of living of the self-employed; however, it is necessary to simultaneously apply employment-intensive programs based on public resources.

We can also outline a three-prong policy for the consolidation of the mercantile activities of the members of the informal apparatus in the short run:

- Sales stabilization some informal items by regulating sectoral priorities for the contracting of works and by reaching supply agreements with the public sector.
- Reduction of legal restrictions on the operation of informal activities.
- Development of the commercial infrastructure of the informal urban sector.

Middle-range policies may be as follows:

- Setting aside of some branches of labor-intensive activity for the informal sector. All incentives for modern-sector investment in these areas should be eliminated.
- Support for the foreign trade potential of certain informal activities, such as artisan production.
- Induction of changes in consumption patterns, seeking greater consumer propensity toward informal markets for goods.

On the supply side, the policies geared to the informal sector presuppose the simultaneous execution of the following actions:

- Access to capital, where the main problems to be solved are the lack of guarantors and suitable experience in applying for funds, as well as the absence of effective methodologies and operational instruments to

enable bank managers to evaluate the informal sector.

- Entrepreneurial training should provide programs that are specifically geared to answer the day-to-day questions that the enterprise poses for the informal worker, while at the same time offering information on financial and technological improvement.
- Technological improvement implies the building of closer ties to specialized institutions that could commit themselves to supporting informal workers. Agreements of cooperation could be drawn up and signed by representatives of these institutions and the informal workers' organizations.

Suggestions for future research in the informal urban sector

Gilda Farrell

Suggestions for future research in the informal urban sector

Gilda Farrell

The current situation in Latin America allows us to foresee that the importance of the informal urban sector will not only remain constant but will even increase over the next few years. Thus, research in this field poses a challenge which should respond to the following questions, among others:

- What are the factors which explain the formation and growth of the surplus work force?
- What are the possibilities for adapting current technology to the internal availability of production factors?
- What is the weight of demand in the process of market segmentation?
- What are the types of relations that exist between the capitalist area and the informal sector, both at the technological and commercial levels?
- What are the social relations that are developed inside informal enterprises, and what is the evolution of the capital invested?

This research should be conducted with the use of technological profiles of the informal enterprises, so as to establish comparisons with those of de modern sector. These studies, done by branch of activity, could lead to a clearer understanding of the problems of "appropriate technologies".

The work discussed above would permit the construction of indicators to initiate support programs for the informal sector and, in addition,to design a forecast for its evolution. Furthermore, the linkages among the activities within the informal sector should be discerned, as well as the linkages between the latter and the formal sector, through the construction of a input-output matrix reflecting the overall economic reality.

Anthropological-cultural approaches to the sector should also be used, in order to facilitate the study of the informal worker as a person, within the context of his or her activities for survival.

The legal problem of the informal workers should also be analyzed, with emphasis on the need for them to enjoy the same rights and protections granted to workers in the modern sector.

Finally, the "organizational" facet of the informal sector should be dealt with. We need an in-depth study of the different forms of association in order to take advantage of them for the implementation of programs and plans of support. We need to ask what is the role of the informal sector workers in economic recovery and in labor union struggles, and how should an alliance between workers in the different sectors be handled, and, finally, what innovations need to be made in training services.

OFFSET
GRAFICA ARAUJO
Teléfono: 542-145

En la actual sociedad latinoamericana la calle se ha transformado en un importante espacio de gestión económica y poder político. Para analizar el fenómeno se han propuesto muchos enfoques, desde el de la marginalidad hasta el de excedente estructural y segmentación del mercado laboral.

Sin embargo, pese a las naturales diferencias, parece predominar la convicción de que las miles de actividades que llenan de color, imaginación y miseria las calles de las ciudades latinoamericanas no son un "paisaje" de la crisis, sino un fenómeno permanente y duradero de las formaciones sociales de la región.

Este libro, sobre un tema que es con toda seguridad uno de los más importantes del quehacer académico latinoamericano, reúne un conjunto de trabajos de los más connotados especialistas sobre la materia y, dentro de la escasa literatura especializada, está llamado a constituirse en un texto obligado de consulta.

S/. 680,oo

El sector informal urbano en los países andinos

ILDIS

CEPES