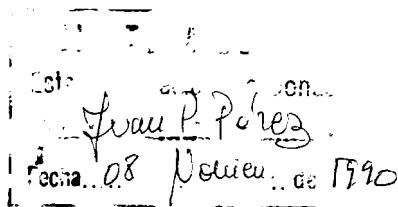
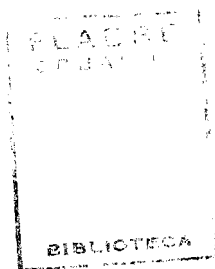


**Informalidad Urbana en
Centroamérica
Evidencias e Interrogantes**

Informalidad Urbana en Centroamérica Evidencias e Interrogantes

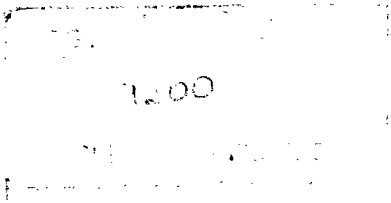
R. Menjívar Larín
y J.P. Pérez Sáinz
(compiladores)



FLACSO—Guatemala
Fundación Fiedrich Ebert

EE
I-1

Primera Edición 1989



FLACSO-Guatemala
Apartado Postal 988-A, Guatemala 01009

Fundación Friedrich Ebert
Apartado Postal 955-A, Guatemala 01009

Impreso en Serviprensa, C.A.
1,000 ejemplares.

Indice

Introducción

Rafael Menjívar Larín y J.P. Pérez Sáinz 9

Capítulo I: El sector informal urbano en Costa Rica: evidencias e interrogantes

Juan Diego Trejos 19

Capítulo II: Los análisis realizados sobre el sector informal urbano en El Salvador: una evaluación general

Carlos Briones 59

Capítulo III: La reflexión sobre informalidad urbana en Guatemala: estado de la cuestión y perspectivas analíticas

J.P. Pérez Sáinz 113

Capítulo IV: Informalidad urbana en Honduras: hacia una propuesta de investigación

Rafael Del-Cid 141

Capítulo: El debate sobre el sector informal urbano en Nicaragua (1979-1989)

Amalia Chamorro, Mario Chávez y
Marcos Membreño 153

INTRODUCCION

R. Menjivar Larín y
J.P. Pérez Sáinz***

El fenómeno de la informalidad urbana en Centroamérica debe ser contextualizado históricamente, como en otras sociedades latinoamericanas, dentro de los procesos de modernización. Si bien tales procesos configuraron economías urbanas en las que importantes contingentes de trabajadores se insertaron en relaciones laborales formales, tal generación de empleo fue insuficiente. Así, en el caso del Istmo centroamericano, aunque el crecimiento de empleo moderno fue alrededor del 4.4% anual entre 1950 y 1980, durante esas mismas tres décadas la capacidad de absorción de fuerza de trabajo en actividades informales fue similar con una tasa de crecimiento anual también del 4.4%. Este desarrollo del fenómeno de la informalidad fue notorio, especialmente, en los casos de El Salvador, Honduras y Nicaragua (PREALC, 1986, 105-106).

Si bien estos procesos de modernización en la región han supuesto una pérdida relativa del peso del sector tradicional artesanal en el empleo industrial (con la excepción de Costa Rica), ésto no ha supuesto que este estrato se encuentre en una fase de extinción; en los años 70 aún ocupaban casi a la mitad de la capacidad laboral industrial y, en el caso guatemalteco alrededor del 70%. Por otra parte hay que señalar que tales procesos han supuesto una creciente terciarización de las economías urbanas ligada a servicios resultantes de la propia modernización y al desarrollo de actividades comerciales de fácil acceso (PREALC, 1986, 106-112). O sea,

* Coordinador Académico de la Secretaría General, FLACSO-Costa Rica.

** Investigador de FLACSO-Guatemala.

se puede pensar que, como en otras sociedades latinoamericanas, la modernización en Centroamérica ha supuesto una redefinición y refuncionalización de actividades artesanales y el despliegue de actividades terciarias caracterizadas por una alta precariedad laboral. Estas dos tendencias son las que han contribuido a la configuración de la informalidad urbana en la región.

Una primera aproximación, de carácter global y comparativo, a tal fenómeno es la ofrecida por PREALC, organismo pionero en Centroamérica —como en el resto de América Latina— en la reflexión y análisis de esta problemática.¹ Al respecto se ha estimado, en primer lugar, que hacia 1982 el peso promedio del sector informal en el total del empleo metropolitano era del 29%; en este sentido destacaban Ciudad de Guatemala, Managua, San Salvador y Tegucigalpa con porcentajes que oscilaban entre casi el 30% y 40% mientras que el peso en San José (23%) y, sobre todo, Ciudad de Panamá/Colón (14%) era inferior. (En estos dos últimos casos ha incidido el desarrollo del sector público y su capacidad de absorción de fuerza laboral). Segundo, la categoría ocupacional predominante era la de trabajo independiente, o sea por cuenta propia, cuya importancia dentro del empleo informal oscilaba entre 68% en el caso de Managua y 47% en San José. Tercero, como ya se ha señalado, la gran parte de la fuerza de trabajo informal ha tendido a concentrarse en ramas improductivas; en efecto, dos tercios de esta capacidad laboral se localizaban en actividades terciarias.² Y cuarto, en cuanto a las características personales de los trabajadores de los informales hay que resaltar lo siguiente: en los casos de Ciudad de Guatemala, Managua, San Salvador y Tegucigalpa la informalidad aparecía como un ámbito laboral donde se ha absorbido la mayor parte de la fuerza de trabajo femenina, no así en Ciudad de Panamá/

-
1. Recordemos que entre los primeros trabajos realizados por PREALC sobre el sector informal urbano se encuentra el de El Salvador en el que se llevó a cabo una primera caracterización de este sector en San Salvador (PREALC, 1977).
 2. En el caso de Managua y Tegucigalpa el empleo informal representaba por esas fechas hasta el 70% del empleo total en la rama de comercio (Haan, 1985, 20).

Colón y San José donde las mujeres tienen más peso en el empleo formal que en el informal; en este último sector ha tendido a concentrarse la gran parte tanto de trabajadores más jóvenes como de edad más avanzada; y, se ha detectado un menor nivel de instrucción en la fuerza de trabajo informal que en la capacidad laboral formal (Haan, 1985, 15-32; PREALC, 1985, 101-136).

La crisis de la presente década ha supuesto un crecimiento del sector informal ya que gran parte del ajuste del mercado laboral se ha llevado a cabo en este ámbito. Así, en 1980 las empresas grandes (de 10 y más trabajadores) ocupaban el 43% de la PEA no agrícola en América Latina mientras que las pequeñas empresas (de 5 a 9 trabajadores) y las denominadas microempresas (4 y menos trabajadores) el 42%; siete años después tales porcentaje serán de 34% y 50%, respectivamente (PREALC, 1988, 5).³ En el caso centroamericano, la crisis está acompañada de conflictos bélicos que han supuesto desplazamientos importantes de población, especialmente hacia centros urbanos. En este sentido se puede postular que la informalidad ha crecido en la mayoría de las sociedades centroamericanas y, probablemente, presenta a su interior nuevas características respecto a su configuración en la década pasada.

El presente volumen contiene una serie de trabajos que buscan mostrar lo que se conoce del fenómeno de la informalidad urbana en Centroamérica y cómo se interpreta el mismo.⁴ Según se podrá apreciar de la lectura de los mismos el estado de la cuestión varía sensiblemente de país a país. En un extremo podemos ubicar el caso de Costa Rica donde Trejos ha identificado 25 trabajos además de otros que también abordan esta problemática aunque no de manera central. Esta riqueza analítica se ha debido —en gran parte— a la existencia de una base estadística amplia; en efecto, sólo uno de los trabajos mencionados se ha realizado en base a estudio de casos. Un número también elevado de estudios ha

-
3. Estas cifras corresponden a promedios ponderados de datos de siete países: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, México y Venezuela.
 4. Debemos aclarar que hemos delimitado Centroamérica en el sentido tradicional, o sea sin incluir Panamá ni Belice.

identificado Briones en El Salvador a pesar que la disponibilidad de información estadística es limitada; ésto ha supuesto que ha habido un importante esfuerzo por recabar datos de primera mano y que el caso salvadoreño se caracterice por el número significativo de estudios de alcance sectorial. En el extremo contrario encontramos a Honduras donde Del-Cid nos señala que apenas existen dos trabajos muy recientes de carácter básicamente cualitativo además del análisis global y comparativo realizado por PREALC al cual ya hemos hecho referencia; de ahí que el aporte de este autor a este volumen consista, fundamentalmente, en sugerir pautas para futuras investigaciones en su país sobre la problemática de la informalidad urbana. El caso guatemalteco se ubica en una posición intermedia. Como señala Pérez Sáinz se han realizado algunas encuestas de establecimientos informales, análisis basados en estudio de casos y en el propio trabajo de este autor se presentan datos reprocesados de la última Encuesta socio-demográfica y empleo que permiten una aproximación global al problema de la informalidad desde la estructura del empleo. En cuanto a Nicaragua el número de estudios identificados es también, en términos relativos, alto aunque predominan los análisis de cobertura reducida por las mismas razones que en el caso salvadoreño. Pero lo más importante a resaltar es que, como nos lo muestra el trabajo de Chamorro, Chávez y Membreño, los análisis existentes están muy marcados por el debate generado por la acción del Estado Sandinista respecto al sector informal urbano; o sea, las peculiaridades históricas que marcan el proceso de transición que vive esa sociedad ha supuesto que el fenómeno informal se haya constituido en un hecho de gran significación política y que la reflexión sobre la informalidad sea de distinta naturaleza de la que se ha desarrollado en el resto de los países centroamericanos.

Los distintos estudios realizados en la región han manejado, como muestran los textos del presente volumen, distintas concepciones de informalidad.⁵ Este hecho no es exclusivo de la reflexión existente en Centroamérica sino que remite a una dificultad de orden más general. En efecto, se puede decir que el término informal urbana carece de sufi-

5. Lo mismo se puede decir del adjetivo urbano como señalan en sus trabajos tanto Trejos como Pérez Sáinz.

ciente precisión analítica por lo que se debería hablar más bien de una noción que de un concepto. Esta debilidad remite, a nuestro entender, a tres problemas. En primer lugar, este término no tiene aún un referente teórico claro. Tal ausencia puede ser que se origine en el hecho de que la reflexión sobre informalidad se ha llevado a cabo entendiendo este fenómeno como un mero reflejo negativo de lo formal (Maldonado, 1985, 76).⁶ En este sentido se puede decir que el mismo se ha asociado al indicador de extralegalidad que se ha constituido en una especie de cajón de sastre para designar distintos fenómenos (Cortés, 1988, 85).⁷ Esta última observación nos lleva a un segundo problema. Con el término informalidad se ha dado una auténtica inflación de significados que está conllevando la pérdida del significante del mismo.⁸ Y en tercer lugar, esta noción se contextualiza, en procesos históricos muy diversos. Además de referirse a procesos de modernización periférica como en el caso de Centroamérica, y de América Latina en general, remite también a procesos de descentralización de la producción (la difusión de la fábrica en la sociedad) en sociedades capitalistas avanzadas (el denominado fenómeno de la "economía sumergida") como efecto de la crisis del denominado orden fordista que ha caracterizado al capitalismo tardío en esas

-
6. Una propuesta de entender el fenómeno de la informalidad en términos propios y de remitirlo a un referente teórico es la de interpretarlo como modalidad de proletarianización. No obstante, esto supone redefinir drásticamente este concepto que no puede ser equiparado únicamente a la constitución de fuerza de trabajo asalariada (Pérez Sáinz, 1989, 49-53).
 7. Esta crítica de empiricismo no puede ser aplicada con todas sus consecuencias al enfoque PREALC. Recordemos que en las primeras formalizaciones teóricas de tal enfoque se propugnaba explicar este fenómeno en términos de acceso (a tecnología y mercados) lo que remite al problema de la heterogeneidad estructural (Souza y Tokman, 1976, 61-67). Lo que sí se podría objetar es que tal conceptualización es limitada y no abarcaría toda la complejidad de este fenómeno.
 8. El uso del término informal para designar múltiples fenómenos, y no sólo aquéllos que tienen que ver con prácticas laborales remuneradas no reguladas, se encuentran en autores tan distanciados en términos de sus referentes teóricos tales como Portes y Walton (1981) y De Soto (1986).

sociedades.⁹ Incluso, el término se utiliza también en relación a experiencias de socialismo real para designar actividades que escapan al control planificador (la llamada "economía secundaria") que con las reformas en curso en algunas de estas sociedades es de esperar que crezcan y adquieran peso significativo en un futuro próximo.

El estado de la cuestión existente en la región centroamericana nos sugiere, como apuntan los trabajos considerados, que las perspectivas de análisis son múltiples. Entre ellas queremos enfatizar una por sus implicaciones no sólo teórico-metodológicas sino también por sus consecuencias en términos de modelos de acción y de políticas económicas respecto al sector informal urbano. Nos referimos al problema de la heterogeneidad que caracteriza a este fenómeno de la informalidad urbana.

La actual crisis ha supuesto que el sector informal urbano se haya constituido en un importante ámbito de acción no sólo de organismos privados de desarrollo sino también de intervención gubernamental; de hecho, se puede decir que se está dando un reconocimiento del hecho informal por el Estado que está abandonando su percepción estigmatizadora del mismo como fenómeno extralegal. Ahora, la gran mayoría de los modelos de acción que se están ejecutando centran su impacto sobre los establecimientos más consolidados, beneficiando así —fundamentalmente— a los denominados microempresarios. Centroamérica no es una excepción a esta tendencia como se puede apreciar de los distintos programas de apoyo y promoción del sector informal urbano que se están implementando en la región. Un caso paradigmático al respecto lo constituye el SIMME (Sistema Multiplicador de Microempresarios) que ejecuta la Vicepresidencia del gobierno de Guatemala y que representa el esfuerzo más avanzado en América Central. Este énfasis

9. En este sentido Tokman (1987, 100) certeramente ha señalado que en el caso de la "economía sumergida" la respuesta viene "desde arriba" y que, además, las unidades productivas resultantes no tienen mayores problemas en términos de acceso a mercados, tecnología y capital. Por el contrario, en contextos periféricos la informalidad surge como respuesta "desde abajo" a la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo de limitada importancia, por el contrario, en economías avanzadas.

ha supuesto que la problemática de la informalidad comience a identificarse con la de la microempresa. O sea, al igual que en los años 70 en los que la informalidad se identificaba con el cuentapropismo, hoy en día se tiende a proyectar una imagen de la informalidad identificada con la microempresa.

Esta identificación supone, en nuestra opinión, una comprensión reduccionista del fenómeno de la informalidad que soslaya una de sus dimensiones fundamentales: su heterogeneidad. Esta interpretación la encontramos en autores como De Soto (1986), de gran audiencia en América Central, para quien todo(a) informal es un(a) microempresario(a) cuyas potencialidades se ven coartadas por la lógica de redistribución directa que caracteriza la acción de un Estado de naturaleza mercantilista. Pero, esta centralidad otorgada al tema de la microempresa la encontramos también en autores como Carbonetto (1985) quien, a pesar de inscribirse en la perspectiva de PREALC y por tanto desde un ángulo interpretativo diametralmente opuesto al de De Soto, acaba convergiendo —de manera paradójica— con el autor peruano al considerar como unidad de análisis al establecimiento al que califica como microempresa (Pérez Sáinz, 1988, 25).¹⁰

En este sentido nos parece que una línea de reflexión y análisis que debe ser priorizada es la que rescate la heterogeneidad del mundo informal. O sea, se trata no sólo de indagar las lógicas de acumulación, que indudablemente existen dentro de este ámbito, sino también las lógicas de subsistencia sobre las cuales nos atreveríamos a postular que tienen mayor significación para la comprensión del fenómeno de la informalidad. Esto supone que el establecimiento no puede ser la única unidad de análisis; el hogar debe gozar igualmente de tal atribución. Esta proyección del horizonte interpretativo hacia la esfera reproductiva implica la posibilidad de una comprensión multidisciplinaria de la problemática informal complementando los análisis de corte económico que son los que han prevalecido de manera casi exclusiva hasta el momento. De esta manera se abre la

10. Esta identificación del establecimiento como unidad de análisis por excelencia del fenómeno de la informalidad lo encontramos también en Mezzera (1987, 7)

posibilidad de utilización de otras técnicas de investigación que pueden complementar a las estadísticas ofreciendo interpretaciones de carácter más bien cualitativo.¹¹

Para concluir esta breve introducción queremos mencionar que los trabajos que incluye el presente volumen fueron expuestos en su primera versión en un seminario realizado por FLACSO-Guatemala, con el auspicio de la Fundación Friedrich Ebert, en Ciudad de Guatemala los días 29, 30 y 31 de marzo de 1989. En este sentido queremos agradecer la generosa ayuda de la Fundación, y en concreto a su director Alfred Stoll, quien ha hecho posible tanto la celebración de ese evento como la publicación del presente texto. También queremos aprovechar la ocasión para resaltar el apoyo brindado por todo el personal de FLACSO-Guatemala y en especial su director, Lic. Mario Aníbal González. Igualmente estamos en deuda con todos los participantes del seminario ya que sus intervenciones han inspirado —en gran parte— esta introducción. Añadamos que gracias a la realización de este evento ha quedado conformado, bajo el auspicio de FLACSO, un equipo de investigación regional que está, justamente, abordando la problemática de las lógicas de la informalidad en los centros metropolitanos de Centroamérica. Este proyecto cuenta con el financiamiento que el Ministerio de la Cooperación de Noruega otorga a Secretaría General siendo coordinado por FLACSO-Guatemala.

-
11. Esta importancia del problema de la heterogeneidad de la informalidad no es sólo de orden teórico-metodológico sino que también es crucial en término de modelos de acción. El gran desafío al respecto es pensar en modelos que vayan más allá del fortalecimiento de la microempresa y que identifiquen como grupos objetivos a otras categorías de Informales (asalariados de las propias microempresas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares) que son mayoritarios.

BIBLIOGRAFIA

- Carbonetto, D. (1985): "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" en Carbonetto *et. al.*: **El sector informal urbano en los países andinos**, (Quito, ILDIS/CEPESIU).
- Cortés, F. (1988): "La informalidad del sector informal" en A. Portes *et. al.*: La economía del rebusque, **Cuadernos de Ciencias Sociales**, No. 16, (San José, FLACSO).
- De Soto, H. (1986): **El otro sendero**, (Lima, El Barranco).
- Haan, H.C. (1985): El sector informal en Centroamérica, **Investigaciones sobre empleo**, No. 26, (Santiago PREALC)
- Maldonado, C. (1985): "Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía" en Carbonetto *et. al.* (1985).
- Mezzera, J. (1987): Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos, **Documento de trabajo**, No. 289, (Santiago, PREALC).
- Pérez Sáinz, J.P. (1988): Informalidad urbana (debate latinoamericano y perspectivas de análisis en Guatemala), **Debate**, No. 1, (Guatemala, FLACSO).
- _____ (1989): **Respuestas silenciosas** (Proletarización urbana y reproducción de fuerza de trabajo en América Latina), (Caracas, UNESCO/FLACSO/Nueva Sociedad)
- Portes, A. y Walton, J. (1981): **Labor, Class and the International System**, (New York, Academic Press).
- PREALC (1977): **Situación y perspectivas del empleo en El Salvador**, (Santiago, PREALC)

_____ (1986): **Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica**, (San José, EDUCA/PREALC).

_____ (1988): La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987. **Documento de trabajo**, No. 328, (Santiago, PREALC)

Souza, P. y Tokman, V. (1976): "El sector informal urbano". en Souza y Tokman (coord.): **El empleo en América Latina**, (México, Siglo XXI)

Tokman, V. (1987): "El imperativo de actuar: el sector informal hoy", **Nueva Sociedad**, No. 90.

CAPITULO I:

EL SECTOR INFORMAL URBANO EN COSTA RICA: EVIDENCIAS E INTERROGANTES

Juan Diego Trejos*

1. INTRODUCCION.

La coexistencia dentro de la economía urbana de los países en desarrollo de grandes empresas, tecnológicamente avanzadas y bien organizadas, con empresas pequeñas, hasta unipersonales, con tecnologías tradicionales y por ende, con rentabilidades muy reducidas, ha llamado la atención de los estudiosos del desarrollo por espacio de casi dos décadas.

La Oficina Internacional del Trabajo popularizó los términos de sector formal y sector informal para describir esta dicotomía, con la publicación sobre la economía urbana de Kenia (OIT, 1972). A partir de ahí, los términos han alcanzado gran aceptación dentro de los académicos, las agencias internacionales y los políticos. Esta aceptación creciente no ha estado ausente de problemas pues ha ido acompañada de una creciente confusión sobre el concepto, al tratar de abarcar fenómenos muy disímiles (Cartaya, 1987).

Para muchos economistas, una consecuencia de este dualismo es la segmentación en el mercado de trabajo¹.

Profesor del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica.

1 Véase por ejemplo Fields (1975), Mazumdar (1976), Souza y Tokman (1976), Berry y Sabot (1978) y Sethuraman (1981).

segmentación que juega un papel crucial en la explicación de fenómenos como la migración rural-urbana, la pobreza urbana, el desempleo y el subempleo urbano y el crecimiento económico.

En América Latina en general y en Costa Rica en particular, ha tenido una gran influencia la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo desarrollada principalmente por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la Oficina Internacional del Trabajo (PREALC). Aunque este no es el único enfoque que existe (Cartaya, 1987), si ha sido el dominante y los estudios realizados en Costa Rica se inscriben mayoritariamente en esta línea de pensamiento. Conviene por lo tanto, aunque sea muy esquemáticamente, recordar sus principales aspectos.

Según Möller (1985) el enfoque de PREALC se inspira en cuatro corrientes del pensamiento. En primer lugar, en la escuela estructuralista del pensamiento económico que pone el énfasis en la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas, caracterizadas por diferencias altas y crecientes entre sectores en cuanto a tecnología, organización, nivel de productividad e ingresos. En segundo lugar, en la teoría de la marginalidad desarrollada a fines de la década de los sesenta y que postula la existencia de una masa marginal de la población, expulsada y no absorbida por el núcleo capitalista hegemónico de la economía y disfuncional para su acumulación. En tercer lugar, en las teorías de los mercados duales desarrolladas en Estados Unidos con el fin de explicar la discriminación en el mercado de trabajo y la creciente desigualdad de los ingresos. Estas teorías postulan la existencia de un círculo vicioso entre las características de los puestos de trabajo secundarios y las características de la mano de obra que se integra a ellos. Finalmente, la teoría de la segmentación se alimenta de la crítica a la teoría neoclásica del mercado de trabajo, la cual de una manera demasiado simplista asume y postula la regulación de la oferta y demanda de mano de obra por el mecanismo de precios, sin tomar en cuenta las condiciones estructurales que limitan la movilidad de la fuerza de trabajo e impiden el funcionamiento del mecanismo de precios.

La hipótesis central de esta teoría de la segmentación de

los mercados de trabajo es que en las áreas urbanas latinoamericanas existen dos mercados diferenciados y con lógicas de funcionamiento distintas. Por un lado, existe un sector formal o moderno, en el cual el empleo es función de la acumulación de capital dentro del mismo sector. Por otro lado, existe un sector informal, en el cual la creación de empleo es función de la magnitud de la fuerza de trabajo que no logra incorporarse al sector formal de la economía, y de las posibilidades de producir o vender algo que brinde algún ingreso. El empleo es aquí autocreado.

La existencia del sector informal se explica por la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo. Este excedente estructural tiene su origen en un gran crecimiento de la fuerza de trabajo, producido por el alto incremento vegetativo de la población y la migración rural-urbana, en relación con la capacidad de absorción del aparato productivo moderno.

Esta capacidad de absorción limitada se explica a su vez por las características de la industrialización sustitutiva de importaciones que como estrategia de desarrollo siguieron los países latinoamericanos a partir principalmente de la década de los años cincuenta. Esta estrategia se caracteriza por la fuerte concentración económica, por dirigirse a los estratos medios y altos de la población, y por utilizar tecnología crecientemente intensiva en capital.

Se supone que la mano de obra que no logra insertarse en el sector formal de la economía tiene ciertas características personales que discriminan en su contra: mujeres, personas de bajo nivel educativo y de poca experiencia laboral, migrantes poco acostumbrados a la vida urbana, personas de baja calificación y avanzada edad, etc. Al concentrarse en el sector los grupos menos favorecidos, ello explica la gran relación entre pobreza y sector informal y permitiría explicar al mismo tiempo la no reducción de los niveles de pobreza en períodos de crecimiento económico.

Por otra parte, para que exista segmentación, personas con las mismas características personales deben recibir ingresos diferentes si se insertan en el sector formal o en el informal. Esto significa que la teoría de la segmentación del mercado de trabajo postula que los ingresos de los ocupados

son determinados, por una parte, por sus características personales o capital humano, y por otra parte y de manera importante, por una variable estructural que refleja el acceso o no a puestos de trabajo en el sector formal. Estos diferenciales de ingreso deben ir acompañados de una escasa movilidad ocupacional entre los sectores, sobre todo del sector informal al sector formal. El movimiento del sector formal al sector informal, resultado de la expulsión en periodos de crisis o de contracción de la actividad del sector moderno sería consistente con la teoría y permite explicar la evolución del mercado de trabajo en periodos recesivos, en los cuales el desempleo abierto no constituye en general, el principal mecanismo de ajuste.

Finalmente se plantea que las unidades productivas informales actúan, por la facilidad de entrada, en los mercados competitivos y en la base de los mercados concentrados y tienen por lo tanto un carácter autónomo o complementario a las empresas del sector moderno. La posibilidad de competencia determina que el ingreso promedio sea la variable de ajuste.

En Costa Rica, el interés por el sector informal es tardío pero creciente. Los estudios se concentran en la presente década, iniciándose el primero de ellos a finales del año 1979, aunque es publicado varios años más tarde. Como se indicó, una mayoría importante se inscriben en la concepción teórica esbozada en los párrafos previos, aunque presentan algunas divergencias metodológicas. El objetivo de este trabajo es realizar una revisión crítica de los estudios existentes, hacer un análisis preliminar de la informalidad urbana a partir de ellos y con base en lo anterior, identificar líneas de trabajo futuro.

El trabajo se estructura en cinco secciones adicionales a la presente. En la primera de ellas se hace una identificación, clasificación y revisión metodológica de los estudios existentes. En la segunda sección se aborda el problema de la existencia, magnitud y evolución del sector informal urbano en Costa Rica. Seguidamente, tercera sección, se analizan los perfiles de la fuerza de trabajo supuestamente perteneciente al segmento informal del mercado de trabajo. La sección cuarta se ocupa de las características de los

establecimientos informales. Se concluye con unas reflexiones sobre líneas de trabajo futuro.

2. UNA REVISIÓN METODOLÓGICA DE LOS ESTUDIOS EXISTENTES

En esta revisión se consideran aquellos trabajos en los cuales el sector informal urbano es el objeto de estudio, además de otros trabajos en los que sin serlo, forma parte importante del análisis o presenta y analiza información no disponible en otros estudios. Se excluyen por lo tanto aquellos trabajos, donde el sector informal urbano no es el objeto de estudio, no ocupa un lugar importante en el análisis o no aporta información nueva.

La revisión busca ser exhaustiva e incorpora todos los trabajos conocidos y realizados desde la óptica de la disciplina económica, así como los realizados por profesionales de otras disciplinas sociales. Solo se excluyen las investigaciones en proceso y sin resultados disponibles como son las que está realizando el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas (IICE/UCR), que busca una caracterización del sector informal; el trabajo del Instituto de Estudios de Población (IDESPO/UNA) que se concentra en una encuesta a pequeñas unidades productivas y a las organizaciones de ayuda a esas empresas; el trabajo de la Academia de Centro América que persigue analizar el sector informal desde una óptica similar a De Soto (1987) y dos trabajos de licenciatura en sociología, uno sobre los trabajadores por cuenta propia y otro sobre los vendedores ambulantes. Teniendo estas limitaciones presentes, el cuadro 1 resume algunos aspectos metodológicos de 25 estudios seleccionados sobre el sector informal o que ofrecen información sobre él. Lo primero que llama la atención es que una mayoría abrumadora sigue el enfoque del PREALC.² Las discrepancias surgen en torno a la forma en que se operacionaliza el concepto, lo cual está fuertemente supeditado a la fuente de información

2 Quizás los únicos que se separan de este enfoque es el de Weisleder y otros (1988) que concibe al sector informal como compuesto por microempresas y pequeñas empresas (hasta 20 trabajadores) y el de Palma y otros (1984) que se inscribe dentro de una perspectiva neo-marxista.

CUADRO 1: ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN COSTA RICA

Autor	Fuente de Información	Definición operacional del sector	Años de Estudio	Cobertura Geográfica
MTSS (1983)	Encuesta de hogares y encuesta a establecimientos	Establecimientos con 5 o menos trabajadores y cuyos dueños no poseen un título profesional obtenido en algún centro de enseñanza universitaria. Se excluye el servicio doméstico.	1979	Segmentos urbanos del área Metropolitana de San José
Haan (1984)	Encuesta de hogares y encuesta a establecimientos	Trabajadores por cuenta propia y patronos de microempresas que ocupan menos de 5 trabajadores y que tengan un nivel de educación no superior a la educación secundaria.	1979	Áreas urbanas de San José y sus alrededores
MIDEPLAN (1984)	Encuesta de hogares	Trabajadores en establecimientos de 4 o menos empleados, excluyendo aquellos que poseen instrucción universitaria.	1980, 1981, 1982 y 1983	Actividades no agrícolas en el total del país.
Palma, Ramírez y Vargas (1984)	Encuesta ad-hoc en barrios pobres	Trabajo en forma independiente, en cualquiera de sus formas (producción mercantil simple a empresa familiar, producción insuficiente-	1983	Área Metropolitana de San José

mente consolidada o trabajo a domicilio) que produce o distribuye bienes y servicios para el mercado y que propone complementar el precio de la fuerza de trabajo cuando ésta se paga por debajo de su valor.

Murillo, Martínez, Ramírez y Villalobos, (1984)	Encuesta ad-hoc a vendedores informales	Trabajadores dedicados a la venta de bienes mediante deambulaci3n o la instalaci3n, permanente o temporal, de puestos en la v1a p1blica. Incluye tanto trabajadores por cuenta propia; trabajadores familiares no remunerados y los que ejecutan sus labores mediante encargo o remuneraci3n.	1984	Ciudad de San Jos3
Uthoff y Pollack (1985)	Encuesta de hogares	Trabajadores urbanos que no sean profesionales ni t3cnicos por cuenta propia o familiares sin sueldo m1s asalariados o patronos de empresas que tengan menos de 5 trabajadores.	1979 y 1982	Zonas urbanas del pa1s
M3ller (1985)	Encuesta sobre migraci3n y empleo	Trabajadores en establecimientos de 4 o menos ocupados y sin educaci3n superior. Excluye el servicio dom3stico y a los empleados p1blicos.	1982	Aglomeraci3n Metropolitana del pa1s ¹

Fields., Chan y Gindling (1985)	Estudios de casos	Trabajadores por cuenta propia excepto profesionales y gerentes; trabajadores familiares sin remuneración más empresas o cooperativas con menos de 5 empleados.	1985	Ciudad de San José
Pollack (1985)	Encuesta de hogares	Trabajadores en establecimientos que emplean 5 o menos personas	1979 1982	Actividades no agrícolas del total del país.
Haan (1985)	Encuesta de hogares y encuesta a establecimientos.	Trabajadores en empresas de 5 empleados excluyendo los que tienen estudios universitarios y al servicio doméstico.	1982	Area Metropolitana de San José
Gatica (1986)	Censos de población y encuesta de hogares	Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados excluyendo los profesionales y técnicos y el empleo doméstico	1963, 1973 y 1982	Actividades no agrícolas ni mineras del total país.
Carballo y Salazar (1986)	Encuesta de hogares	Trabajadores que no poseen ningún grado de educación universitaria y que trabajan en empresas con menos de 5 trabajadores	1979, 1980, 1981, 1982 y 1983	Area Metropolitana de San José

Gindling (1986)	Encuesta de hogares	Trabajadores por cuenta propia que no sean profesionales ni técnicos ni tengan estudios superiores; asalariados o patronos de empresas que tengan menos de 5 empleados y que no posean educación universitaria, ni que el asalariado labore en el sector público.	1982	Zonas urbanas del país
PREALC (1986)	Censos de población y encuesta de hogares	Trabajadores por cuenta propia y patronos (excluyendo profesionales), los trabajadores familiares no remunerados, y los empleados de empresas con menos de 5 ocupados, en todas las actividades no agrícolas. ²	1982	Area Metropolitana de San José
Pollack (1987a)	Encuesta de hogares	Trabajadores por cuenta propia no profesionales; patronos y asalariados en empresas con menos de 5 empleados, y trabajadores familiares sin remuneración.	1982	Zonas urbanas del país
Möller (1987)	Encuesta sobre migración y empleo	Trabajadores por cuenta propia y patronos en establecimientos con menos de 5 ocupados, excluyendo los que tienen educación	1982	Aglomeración Metropolitana del país ¹

		superior. Asalariados y familiares no remunerados en establecimientos de menos de 5 ocupados.		
Lavel, Argüello y Cornick (1987)	Encuesta de hogares en cinco ciudades intermedias de Costa Rica	Asalariados y patronos en establecimientos de 5 o menos trabajadores más trabajadores por cuenta propia y familiares sin remuneración. ³	1984	Ciudades secundarias del país
García-Huidobro (1987)	Censos de población y encuesta de hogares	Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados de los sectores no agrícolas ni mineros, excluyendo a los profesionales y técnicos.	1950, 1960, 1970, 1980	Actividades no agrícolas ni mineras del total del país
Gindling (1988a)	Encuesta sobre migración y empleo	Trabajadores que no laboran en el sector público y que trabajan en empresas con menos de 5 ocupados y no poseen estudios superiores a la secundaria ni se desempeñan como profesionales o técnicos.	1982	Aglomeración metropolitana del país ¹
Gindling (1988b)	Encuesta sobre migración y empleo	Trabajadores que no laboran en el sector público y que trabajan en empresas con menos de 5 empleados y poseen como máximo estudios	1980, 1982, 1983 y 1985	Aglomeración metropolitana del país ¹ y zonas urbanas

	y encuesta de hogares	secundarios.		
PREALC (1988)	Encuesta de hogares	Trabajadores en establecimientos de 4 o menos ocupados y sin estudios universitarios.	1982	Actividades no agrícolas del total del país.
Weisleder, Cornick y González (1988)	Encuesta a establecimientos	Conjunto de establecimientos industriales de hasta 20 empleados, separando microempresas (de 1 a 5 ocupados) de pequeña empresa (6 a 20 ocupados).	1987	Aglomeración metropolitana del país ¹
Fields (1988)	Encuesta de hogares	Trabajadores urbanos por cuenta propia o familiares sin sueldo que no sean profesionales ni técnicos, más asalariados y patronos en empresas que tengan menos de 5 trabajadores.	1979, 1982.	Zonas urbanas del país
IICE (1988)	Encuesta sobre características socioeconómicas de los hogares	Trabajadores que laboran en empresas de 4 o menos trabajadores y que no poseen estudios universitarios. Excluyendo a los empleados públicos.	1986	Area Metropolitana de San José y resto de zonas urbanas del país

Trejos (1988)	Encuesta de hogares	Trabajadores sin estudios universitarios y que laboran en empresas con menos de 5 empleados.	1980 1982 1985	Actividades no agrícolas del total del país
------------------	------------------------	---	----------------------	--

1. La Aglomeración Metropolitana constituye el núcleo de mayor concentración urbana del país. Aparte del Area Metropolitana de San José, incluye las ciudades de Cartago, Heredia y Alajuela y los cantones rurales que se encuentran dentro del área de influencia de estas ciudades.
2. También se utilizan los censos con el análisis 1950-1980 y con la definición que aparece en García Huidobro (1987).
3. El trabajo no utiliza explícitamente el concepto de sector informal, por el contrario utiliza el concepto de sector autónomo desarrollado por Singer. No obstante, las tabulaciones disponibles por categoría del empleo, posibilitan la aproximación a la definición operativa tradicional del sector informal urbano.

utilizada, y a la cobertura geográfica que se le da a la medición.

Si la fuente de información surge de los hogares (censos y encuestas) los problemas se concentran en cómo asignar los trabajadores a los distintos segmentos del mercado. Las formas de inserción, el tamaño del establecimiento, los niveles de instrucción, el tipo de ocupación, la rama de actividad y hasta el sector institucional son las variables más comúnmente utilizadas. Su uso y combinación va a depender de la fuente específica, fuente que de todas formas va a resultar inapropiada pues no ha sido diseñada para medir el fenómeno de la segmentación. En todo caso, metodológicamente se tiene el problema de que se recurre a uso de supuestos sobre las características del sector para definirlo operativamente.

Esto es particularmente cierto cuando se acude a los censos de población para analizar la evolución en el largo plazo del sector informal. Estos sólo permiten asignar dentro del sector informal a los trabajadores por cuenta propia y a los familiares sin remuneración, excluyendo aquellos que se supone pueden corresponder a profesionales en el desempeño liberal de su profesión. Quedan por tanto excluidos del sector todos los patronos y sus empleados, de establecimientos productivos considerados informales. La subestimación según las encuestas disponibles sería de alrededor del 30% del empleo informal. La misma fuente obliga a considerar como urbano a todas las actividades no agrícolas, perdiendo su dimensión geográfica.

Las encuestas a los hogares permiten no sólo una mejor precisión de los fenómenos ocupacionales en general sino que además son más flexibles para introducir preguntas que ayuden a mejorar la asignación y para procesar la información una vez recolectada. En particular ellas permiten incluir la pregunta sobre tamaño del establecimiento la cual ofrece un criterio adicional para operacionalizar la definición del sector y la asignación de los ocupados a él. En este caso, la correspondencia de la definición operativa con la definición teórica depende de la constatación de que las empresas pequeñas están asociadas con niveles tecnológicos atrasados, de que existe un corte claramente identificable entre el sector formal e informal a partir del tamaño del estableci-

miento como indicador tecnológico y de que este es el mismo para todo tipo de actividad.

En Costa Rica existe una encuesta de hogares de empleo y desempleo que se realizaba cuatrimestralmente a partir de julio de 1976 y hasta julio de 1986. En esta encuesta se introdujo en 1979 la pregunta sobre el tamaño del establecimiento y se procesaron un conjunto de tabulados especiales sobre el sector informal para los años 1980, 1981 y 1983. Estos tabulados sirven de base a varios de los estudios incorporados en el cuadro. Otra parte de los estudios se alimenta de esta fuente y realiza procesamientos especiales de ella. Esta encuesta es sustituida por otra de propósitos múltiples a partir de 1987 y con una periodicidad anual. Si bien esta encuesta introduce nuevas preguntas que permitirán una caracterización mayor del sector, aún no se han realizado procesamientos que busquen identificar y cuantificar al sector informal.

La otra encuesta a hogares que existe y alimenta a otro conjunto de trabajos sobre el sector informal es la realizada en 1982 y que se denomina Encuesta sobre migración y empleo. Esta encuesta, que cubre la Aglomeración Metropolitana, permite una mayor precisión del sector informal con algunas preguntas sobre la tecnología del establecimiento (tipo de instrumento principal de trabajo). No obstante, las definiciones finalmente adoptadas son las tradicionales centrándose en el tamaño del establecimiento y excluyendo los que poseen estudios universitarios. Finalmente, otro conjunto limitado de estudios se basan en encuestas realizadas con fines específicos.

La justificación del límite de 4 ocupados, para asignar los trabajadores al sector informal a partir de las encuestas, es que aparte de los cuenta propia que autocrean su puesto de trabajo, también se pueden caracterizar como informales los establecimientos que no tienen más de tres ocupados adicionales, parte de los cuales se supone, serían trabajadores familiares no remunerados, trabajadores ocasionales o de poca formalidad de la ocupación (falta de contratos de trabajos, horarios y remuneraciones flexibles). Se supone que en estas unidades pequeñas la racionalidad dominante no es capitalista (Möller, 1985, 10-11). No obstante, el límite

generalizado de 5 continúa siendo arbitrario. Cabe indicar que de la Encuesta sobre migración y empleo surge una propuesta metodológica para identificar y medir el sector informal introduciendo preguntas sobre tecnología en las encuestas de hogares (Maguid y Erazo, 1984), aunque esta propuesta no se ha llevado a la práctica.

En la delimitación del sector informal a partir de las encuestas de hogares y los censos, varios trabajos identifican y separan el empleo en el sector público y el empleo doméstico. El primero aunque se considera empleo formal se le reconoce una lógica de funcionamiento distinta de la empresa privada formal. Se considera así que la demanda de empleo está, en este caso, sólo indirectamente determinada por la acumulación de capital. El servicio doméstico también se identifica y algunas veces se separa del sector informal. El empleo como trabajadora doméstica es asalariado, pero su relación laboral no es con una unidad productiva sino con una familia. Así se considera que aunque poseen características afines al sector informal, como ser expresión de excedente de mano de obra, la demanda por los servicios domésticos no puede explicarse como autocreación de empleo.

En resumen, los estudios basados en encuestas a los hogares centran la definición del sector informal en el tamaño del establecimiento y establecen criterios adicionales como educación, tipo de ocupación o sector institucional para depurar la asignación. Esta identificación dependerá fuertemente de la validez que tenga el límite establecido al tamaño del establecimiento. Aún suponiendo que esto se dé, es claro que los criterios adicionales no permiten realizar una asignación completa. En tal caso es de esperar que se clasifiquen como informales trabajadores que no lo son y viceversa. Llama la atención la imprecisión con que se informa en los documentos sobre la definición operacional del sector. Es posible encontrar así estudios que usan la misma definición pero en el texto se deduce lo contrario. Tal es el caso de los trabajos de Möller con base en la Encuesta sobre migración y empleo y los del MTSS y Haan que analizan la misma encuesta de establecimientos. Las confusiones surgen principalmente en la utilización de criterios adicionales. En estos casos a veces no queda claro si se aplican a todos los trabajadores o a ciertos grupos de ellos.

Si la fuente de información es el establecimiento ello permite una mayor precisión sobre su delimitación y características, aunque se tiende a perder información sobre la fuerza de trabajo informal. El problema básico aquí es la identificación de ellos pues su carácter informal los hace generalmente estar ausentes de cualquier registro administrativo que sirva de marco muestral. En el caso de Costa Rica, la encuesta realizada en 1979 utilizó la encuesta de hogares y en particular los cuenta propias y patronos como marco muestral. El problema de esta metodología surge si se quieren investigar establecimientos un tanto mayores para verificar que tan adecuado es el límite establecido del tamaño.³ En este caso debe contarse con un marco muestral complementario (Trigueros, 1985). Esto es precisamente lo que se hizo con la encuesta de establecimientos de 1987. En este caso se incluyeron empresas industriales de 20 o menos trabajadores. No obstante, en este caso no se aplicaron criterios adicionales para separar dentro de este grupo las empresas informales de las formales, ésto es, todas fueron consideradas como potencialmente informales y sólo se hizo una separación por tamaño entre microempresas (1 a 5 trabajadores) y pequeña empresa (6 a 20 trabajadores).

Otro punto que produce discrepancias y diferencias en las estimaciones es el relativo a la cobertura geográfica. Los estudios utilizan en general cuatro dominios distintos: el Area Metropolitana, la Aglomeración Metropolitana, las zonas urbanas y las actividades no agrícolas. Cada uno de estos dominios tiene una gravitación distinta sobre el mercado de trabajo y por ende, la magnitud absoluta y relativa del sector informal variará.

A manera de ejemplo, en 1985 el Area Metropolitana agrupaba cerca del 29% de la población en edad de trabajar, la Aglomeración Metropolitana algo más del 40% y las zonas urbanas el 54%. Por otra parte, las actividades no agrícolas concentraban cerca del 72% de la fuerza de trabajo del país.

3 Un problema adicional es como tener un número suficiente de patronos del sector informal para investigar sus actividades. Esto se soluciona normalmente y a bajo costo eliminando las unidades secundarias de muestreo.

La imprecisión aludida al especificar la definición operacional del sector, está también presente al aclarar el dominio de estudio. Ello va acompañado de la presentación de sólo datos relativos con lo cual no es posible verificar a cual dominio corresponde.

3. EXISTENCIA, MAGNITUD Y EVOLUCION DEL SECTOR INFORMAL URBANO

3.1 *La existencia del sector informal*

El punto de partida para el análisis del sector informal urbano es la prueba sobre su existencia, esto es, la prueba de la hipótesis de segmentación. Como se indicó anteriormente, la existencia de segmentación implica que hay barreras de entrada al sector formal de modo que personas con iguales características personales reciben distinta remuneración dependiendo del sector en que se encuentran. Los trabajos de Gindling (1986, 1988a y 1988b) van en esta dirección y en menos medida el de Möller (1987) se ocupa también de este aspecto. Ambos autores utilizan la estimación econométrica de una función de ingresos para cada segmento de mercado.

Gindling desarrolla un modelo conjunto de asignación de sector y determinación de ingresos con el fin de obviar los sesgos de autoselección de sector. Esto le permite también controlar algo de la heterogeneidad no observada entre trabajadores. Además somete a prueba la hipótesis utilizando varios años de rápido cambio económico y crisis. Ello con el fin de aislar el efecto del desequilibrio temporal en el mercado de trabajo. El test consiste en comparar los ingresos esperados entre sectores para individuos con iguales características personales (educación, experiencia, etc.).

Möller utiliza un test de Chow para diferencias dicotómicas en que compara un modelo ampliado, haciendo la regresión para los dos subgrupos por separado, con un modelo restringido, juntando los dos subgrupos. La hipótesis nula es que los dos subgrupos se comportan igual en cuanto a la función de ingresos.

Ambos autores concluyen que hay evidencia acerca de

la segmentación pero no sólo en términos de sector formal e informal sino también en términos de sector formal privado y sector público. Es decir, en el mercado de trabajo urbano pueden distinguirse tres segmentos claramente diferenciados: el sector informal privado, el sector formal privado y el sector público, siendo la función de ingresos significativamente diferente en los distintos segmentos de mercado.

3.2 La magnitud del sector informal

La estimación del tamaño del sector informal urbano variará en función de la definición adoptada, del dominio de estudio de que se trate y del año que se refiera.

Antes de intentar reconstruir el tamaño relativo del sector conviene tener presente algunas características del mercado de trabajo en Costa Rica que lo diferencian con respecto a la mayoría de los países latinoamericanos y en particular de los centroamericanos. Este se caracteriza por un alto grado de modernización de la estructura ocupacional, que se refleja en el hecho de que un 75% de los ocupados son asalariados, cerca del 8% de los puestos de trabajo son ocupados por profesionales y técnicos y que el 9% de los trabajadores han realizado estudios universitarios. Se estima además que más de dos terceras partes de los trabajadores desarrollan actividades de tipo moderno. Finalmente, hay una presencia significativa de actividades rurales no agropecuarias las cuales dan empleo a una cuarta parte de lo ocupado (MIDEPLAN, 1984, 5).

Por otra parte, a partir de 1980 el país entró en una fuerte crisis que se manifestó en el mercado de trabajo en un fuerte desempleo, duplicándose entre 1980 y 1982 para situarse en algo más del 9% y en una caída en las remuneraciones reales de cerca del 30% en ese lapso. A partir de 1983 se nota una recuperación de los índices en empleo. Esto significa que el año 1982 es el período donde mayores desequilibrios se presentan en el mercado de trabajo y es de esperar que ello una mayor incidencia del sector informal. No obstante y como se desprende del cuadro 1, se constituye en el año sobre el que existen más estudios y por ello pueden reconstruirse mediciones alternativas.

El cuadro 2 recoge un resumen de esas cuantificaciones alternativas sobre el tamaño del sector informal urbano en Costa Rica. Lo primero que salta a la vista es la gran diversidad de estimaciones sobre el tamaño absoluto del sector, estimaciones que van desde 64 mil personas hasta 192 mil ocupados, esto es, desde un 9% de los ocupados del país hasta una cuarta parte. Estas diferencias tienen origen en distintas definiciones y en distintos dominios de estudio. Las diferencias en las definiciones se visualizan con claridad al concentrar la atención en las actividades no agrícolas. Ahí el sector informal se incrementa un 41% si se pasa de la definición censal a la tradicional. Aunque no toda la diferencia puede achacarse a la incorporación de los patronos y asalariados en establecimientos de 4 o menos ocupados, si es claro que esta incorporación explica la mayoría de la discrepancia.

El paso a dominios que implican una cobertura territorial y poblacional mayor va acompañado de aumentos en el número absoluto de los ocupados en el sector informal. No obstante, las estimaciones indican que la incidencia relativa dentro de cada dominio es similar y de aproximadamente un tercio de los ocupados, con excepción quizás de la estimación para las actividades no agrícolas donde el peso es ligeramente superior (definición tradicional). Esto estaría mostrando que el peso de las actividades informales es similar en la principal concentración urbana así como en las ciudades intermedias y menores y que en las actividades no agrícolas de las zonas rurales la informalidad tiende a ser superior. Esto no parece coincidir con otro estudio sobre las ciudades intermedias donde se observa una gran heterogeneidad entre ellas (Lavell, Argüello y Cornick, 1987).

Por otra parte sólo en pocos casos se puede identificar y separar el servicio doméstico. En ellos se observa que el servicio doméstico tiene un peso relativo dentro del mercado urbano muy similar (alrededor del 6%). Teniendo en cuenta que los distintos dominios llevan a estimaciones relativas similares para el sector informal, el cuadro 3 referido a la Aglomeración Metropolitana, permite tener una idea de la composición interna del sector informal y del formal.

Dentro del sector informal, el trabajo subordinado supera ligeramente al trabajo independiente, aunque el

CUADRO 2

COSTA RICA: ESTIMACIONES ALTERNATIVAS
 SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO. 1982.
 —Cifras absolutas y relativas—

Dominios del Estudio	Tamaño Absoluto	Peso Relativo dentro del Dominio	País
Area Metropolitana de San José			
Incluyendo Servicio Doméstico	64	31.9	8.5
Excluyendo Servicio Doméstico	n.d.	n.d.	n.d.
Aglomeración Metropolitana			
Incluyendo Servicio Doméstico	n.d.	32.5	n.d.
Excluyendo servicio Doméstico	n.d.	26.3	n.d.
Zonas Urbanas del País			
Incluyendo Servicio Doméstico	118	32.4	15.5
Excluyendo Servicio Doméstico	n.d.	n.d.	n.d.
Actividades No Agrícolas			
Definición Censal			
Incluyendo Servicio Doméstico	136*	23.4	16.6*
Excluyendo Servicio Doméstico	94*	16.1	11.4*
Definición Tradicional			
Incluyendo Servicio Doméstico	192	36.1	25.3
Excluyendo Servicio Doméstico	n.d.	n.d.	n.d.

1/Miles de ocupados

n.d. = dato no disponible

* Estimación.

Fuente: Para Area Metropolitana (Carballo y Salazar, 1986), Aglomeración Metropolitana (Möller, 1985), Zonas Urbanas (PREALC, 1988), Actividades No Agrícolas, Definición Censal (Gatica, 1986) y Definición Tradicional (MIDEPLAN, 1984).

CUADRO 3

COSTA RICA: COMPOSICION DEL MERCADO EN TRABAJO DE LA AGLOMERACION METROPOLITANA. 1982.

—Cifras Relativas—

Segmentos	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
TOTAL	100.0		
Sector Formal	60.3	100.0	
Público	22.7	37.7	
Privado	37.6	62.3	100.0
Trabajadores Independientes ¹	2.4	3.9	6.3
Asalariados ²	35.2	58.4	93.7
Empresa Grande ³	22.5	37.3	(63.9)
Empresa Pequeña ⁴	12.7	21.1	(36.1)
Sector Informal	32.5	100.0	
Trabajadores Independientes ¹	15.0	46.0	
Asalariados ²	17.5	54.0	100.0
Servicio Doméstico	6.2	19.1	35.4
Asalariados microempresas	11.3	34.9	64.6
Sector Agrícola	7.2		

1/ Incluye cuenta propia y patronos.

2/ Incluye asalariados y familiares sin remuneración

3/ De 20 o más trabajadores

4/ De 5 a 19 trabajadores

Fuente: Möller (1985, 16).

panorama se invierte si se excluye el servicio doméstico. En todo caso el trabajo asalariado resulta importante aunque no alcanza el grado de salarización que muestra el sector formal. Dentro del sector formal, el empleo en el sector público es significativo representando cerca del 23% del empleo urbano y casi un 40% del empleo formal. Por sus características amerita un tratamiento como un segmento aparte. Dentro del ámbito privado formal se destaca la importancia del empleo asalariado en pequeñas empresas (de 5 a 19 empleados). El monto relativo de los asalariados ocupados en este tipo de establecimiento es similar al empleado en microempresas (de 1 a 4 empleados) y representa una porción importante del empleo asalariado privado formal. Esto mostraría, entre otras cosas, que el tamaño relativo del sector informal puede variar significativamente si se modifican los límites establecidos al tamaño del establecimiento. Finalmente, el cuadro 3 indica que un porcentaje significativo de los ocupados residentes en la Aglomeración Metropolitana desarrolla actividades agrícolas (7%). Esto refleja una característica del país y es la interrelación que existe entre los mercados de trabajo urbano y rural, aún en el Área Metropolitana. Esta interrelación surge entre otras cosas de la gran proximidad y comunicación que existe entre las zonas urbanas y rurales, especialmente en las zonas centrales del país. En estos casos, el lugar de residencia no concuerda con el lugar de trabajo y explica en parte la gran gravitación de actividades no agrícolas en las zonas rurales. En términos del sector informal urbano, estaría indicando que la definición de urbano como no agrícola puede tener un sentido mayor en el caso de Costa Rica.

3.3 La evolución del empleo informal

Un aspecto que resulta de interés conocer es si el proceso de urbanización que ha experimentado el país ha sido acompañado de un proceso de informalización o de modernización. También interesa conocer el papel jugado por el sector informal durante el período de crisis económica que caracterizó la primera mitad de la presente década.

Lo primero requiere un análisis de largo plazo y ello obliga a utilizar los censos y por ende, una aproximación muy limitada del sector informal urbano. PREALC ha trabajado en

esta línea de análisis estimando la segmentación del mercado de trabajo a partir de información censal. Parte de esa información se incorpora en el cuadro 4. Según estos datos, el sector informal urbano prácticamente mantiene constante su peso relativo dentro del mercado de trabajo total. Como ello se da en el marco de un proceso de crecimiento acelerado de las actividades no agrícolas, esto implica que el sector informal pierde peso en el contexto de la economía urbana o dicho de otro modo, las actividades urbanas modernas son las principales responsables del crecimiento del empleo urbano. Ello podría estar mostrando un proceso de urbanización progresiva desde el punto de vista social y económico (PREALC, 1986, 77). Aquí si bien las actividades secundarias (industria y construcción) cumplen un papel transformador muy importante, el sector público es el que mayor dinamismo ha tenido como generador de empleo formal. Este crecimiento de otros servicios modernos por lo que la terciarización de la economía y del mercado de trabajo, propia de este proceso de urbanización no ha sido del tipo espurio según el concepto de Pinto (1984). Según Gatica (1986) Costa Rica se caracteriza en este período más bien por un proceso de creciente terciarización del sector formal.

Estos datos sugieren que el proceso de urbanización no fue acompañado de un proceso de informalización. No obstante, debe tenerse presente lo limitado de la definición de sector informal urbano utilizada. Estimaciones recientes indican que casi la mitad de los ocupados en el sector corresponden a patronos y asalariados, excluidos de esta definición (PREALC, 1986, 117). Esto significa que la empresa familiar ya no es la única forma de organización de los establecimientos del sector informal y si este fenómeno de las microempresas informales con relaciones salariales es un fenómeno creciente, los datos previos podrían estar mostrando un panorama equivocado.⁴

4 Adicionalmente, los datos referidos a la última década resultan inconsistentes si se comparan las tasas de crecimiento con los cambios en la participación relativa, en particular del sector informal excluido servicio doméstico. Una reconstrucción de los datos referidos a 1980 con base en valores absolutos que aparecen en García-Huidobro (1987, 33) muestran que el sector informal había crecido durante la década de los setenta más aceleradamente.

CUADRO 4

COSTA RICA: VISION DE LARGO PLAZO SOBRE LA EVOLUCION
DEL SECTOR INFORMAL URBANO. 1950 A 1980.

—Cifras relativas—

Segmento	1950	1960	1970	1980
Actividades No agricolas ¹	42.0	47.8	57.0	65.3
Formal	29.7	35.1	44.1	52.9
Informal	12.3	12.7	12.9	12.4
Servicio Doméstico	6.0	5.8	5.6	5.3
Resto	6.3	6.9	7.3	7.1
Actividades No Agrícolas ²	100.0	100.0	100.0	100.0
Formal	70.7	73.4	77.4	81.0
Informal	29.3	26.6	22.6	19.0
Servicio Doméstico	14.3	12.2	9.8	8.1
Resto	15.0	14.4	12.8	10.9
Actividades No Agrícolas ³	—	3.7	4.8	5.4
Formal	—	4.1	5.3	5.5
Informal	—	n.d.	n.d.	n.d.
Servicio Doméstico	—	2.4	2.9	4.0
Resto	—	3.4	3.5	6.0

1/ Porcentajes respecto a la fuerza de trabajo total.

2/ Porcentajes respecto a las actividades no agricolas.

3/ Tasas de crecimiento anual.

Fuente: PREALC (1982), PREALC (1986) y García-Huidobro (1987)

Como se adelantó, los primeros años de la presente década se caracterizan por importantes desequilibrios macroeconómicos originados en una crisis de carácter estructural y potenciada por factores coyunturales. El cuadro 5 muestra que en un breve lapso de tres años (1980/82) el producto cayó un 9% y los precios subieron por encima del 200%. En ese mismo periodo, el desempleo abierto y la subutilización global se duplicaron y los salarios perdieron algo más del 30% de su poder adquisitivo. Es éste el contexto macro del sector informal y de los que se incorporaron por primera vez en el mercado de trabajo. Esto significa que el sector informal sirvió como colchón atenuando el impacto de la crisis y posibilitando que el empleo total creciera aún en los años más recesivos.⁵

En un período como éste, con una fuerte caída de las remuneraciones reales, la oferta de trabajo depende más del ingreso familiar, el cual a su vez depende de las remuneraciones reales de los perceptores principales de la familia. Por ello se produce en este periodo una incorporación masiva de nuevos trabajadores, los cuales son absorbidos básicamente por el sector informal (Pollack, 1985, 28). Esto sin embargo no se traduce en un deterioro de las remuneraciones reales del sector, mayor que el deterioro que se produce en el sector formal, aunque la dispersión interna aumenta (Uthoff y Pollack, 1985). Este resultado parecería contrario a las predicciones de la teoría, donde el ingreso es la variable de ajuste y resulta contrario a los resultados encontrados por Gindling (1988b), quien obtiene que los diferenciales de ingreso entre los sectores se incrementan entre 1980 y 1982.

Los años posteriores a 1982 muestran una evolución macroeconómica más favorable y un comportamiento igualmente favorable del mercado de trabajo. No obstante, la información disponible sobre la evolución del sector informal es muy limitada y los datos disponibles apuntarían hacia una estabilización del tamaño del sector informal.

En resumen, los datos existentes muestran que durante la primera parte de la presente década, la crisis económica

5 Un papel importante en este resultado lo jugó también el sector agrícola.

CUADRO 5

**COSTA RICA: EVOLUCION DEL SECTOR INFORMAL EN EL CONTEXTO DE LA EVOLUCION
MACROECONOMICA, 1979-1985.**

—Cifras relativas—

Indicador	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Indicadores Macroeconómicos							
Producción ¹	4.9	0.8	-2.3	-7.3	2.9	8.0	0.7
Inflación ²	13.5	17.8	65.1	81.8	10.7	17.3	10.9
Indicadores Mercado de Trabajo							
Desempleo Abierto ³	4.5	5.9	8.7	9.4	9.0	7.9	6.8
Subutilización Global ³	12.5	13.5	17.4	23.8	19.9	n.d.	15.7
Empleo ⁴	100.0	102.5	102.7	107.5	108.6	113.8	116.9
Salario Real ⁴	100.0	97.1	88.7	71.2	79.3	85.2	93.0
Tamaño del Sector Informal							
Area Metropolitana ³	27.8	27.4	30.1	31.9	31.1	n.d.	n.d.
Actividades No Agrícolas ³	n.d.	32.7	34.5	36.1	36.1	n.d.	36.0

1/ Tasa de variación anual

2/ Precios al consumidor, variación anual (diciembre/diciembre)

3/ Porcentajes

4/ Índice 1979=100

Fuente: Carballo y Salazar (1986), MIDEPLAN (1984), Trejos (1988) e IICE (1988).

fue acompañada de un proceso de informalidad creciente del mercado de trabajo urbano. En los años posteriores, aunque se ha logrado estabilizar y recuperar la actividad económica, no parece haberse logrado revertir este proceso de informalización aunque si detenerlo.

4. PERFILES DE LA FUERZA DE TRABAJO INFORMAL

Según las hipótesis de la segmentación, el sector informal concentra principalmente mano de obra cuyas características personales le impiden integrarse en los puestos de trabajo más estables y mejor remunerados del sector formal, es decir, las mujeres, los más jóvenes y los más viejos, la mano de obra secundaria, los menos educados, los de menos experiencia y la población migrante de áreas rurales.

En esta sección se comparan y contrastan algunas características de los ocupados en ambos segmentos y para dos dominios de estudio: el Area Metropolitana de San José y la Aglomeración Metropolitana (Cuadro 6). La información sobre cada dominio si bien corresponde al mismo año, surge de encuestas diferentes lo que le da más validez a los resultados si éstos concuerdan. Dos limitaciones conviene resaltar. La primera tiene que ver con el año en estudio. Como se recordará, 1982 representa el año donde los problemas económicos y sus efectos sobre el mercado de trabajo son mayores. Esto hace, entre otras cosas, que el sector informal alcance el peso relativo más alto del periodo y ello puede afectar los resultados pues estaría incluyendo gente expulsada del sector formal. La segunda tiene relación con la definición del sector informal. Aunque ambas fuentes utilizan básicamente la misma definición, para la Aglomeración Metropolitana no se incluye al servicio doméstico dentro del sector informal. Esto afecta el peso relativo de ciertas variables como sexo y rama de actividad.

4.1. Características personales y demográficas

La inserción de las mujeres si bien mayor en el sector informal no muestra grandes diferencias (teniendo presente la salvedad apuntada previamente) lo que no parece concordar con las hipótesis generales. Algo similar sucede con la

CUADRO 6
COSTA RICA: ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LAS PERSONAS OCUPADAS EN
EL MERCADO DE TRABAJO URBANO POR SEGMENTOS. 1982.

—Cifras absolutas y relativas—.

Características	Area Metropolitana		Aglomeración Metropolitana	
	S. Informal	S. Formal	S. Informal	S. Formal
% de Mujeres	37	31	24	31
% de Jefes	53	49	53	45
% Menores de 20 años	14	9	16	13
% Mayores de 50 años	20	11	21	11
Edad Promedio	36	33	n.d.	n.d.
% con Primaria	60	31	55	37
% con Secundaria	36	42	35	37
Años de Educación Promedio	6	10	n.d.	n.d.
% no calificados	n.d.	n.d.	45	33
% de nativos	n.d.	n.d.	65	64
% de nacidos en zonas urbanas	n.d.	n.d.	34	40
Tasa de Cesantía	9	10	n.d.	n.d.
% de Subempleados	41	28	36	15
% con 5 años o menos de exper.	n.d.	n.d.	19	22
% con más de 20 de experiencia	n.d.	n.d.	43	28
% con Industria	17	28	22	29
% con Comercio	31	16	42	23
% con Servicios	35	34	18	32
% de Cuentas Propia y Patronos	45	7	43	4
% de Asalar. y Familiares SR	55	93	57	96
Ingreso Promedio ²	n.d.	n.d.	3,608	7,943
Salario Promedio	2,250	4,870	2,211	7,373
% Trabajan Menos de 40 Horas	n.d.	n.d.	26	12
% Trabajan Más de 60 Horas	n.d.	n.d.	30	11
Horas Promedio Trabajadas	46	46	n.d.	n.d.
%Asegurados	n.d.	n.d.	53	92
% Sindicalizados	n.d.	n.d.	1	15

1/ Excluye servicio doméstico

2/ De los cuenta propia y patronos. Colones por mes.

n.d. = no disponible.

Fuente: Carballo y Salazar (1985) para el Area Metropolitana y Möller (1985) para la Aglomeración Metropolitana.

participación de jefes. Sin grandes diferencias, éstos tienden a ser mayoritarios en el sector informal por lo que no puede afirmarse que este es un reducto de fuerza de trabajo secundaria.

La estructura de edades muestra que en el sector informal tiende a haber más jóvenes y más viejos, dominando estos últimos de modo que la edad promedio resulta superior. Esta relación etaria hace que aparezcan en el sector informal personas con relativamente más experiencia laboral que en el formal lo cual no parece coincidir con la teoría. Esto se genera entre otras cosas por la gran experiencia laboral que muestran los cuenta propia y patronos informales, los cuales pueden provenir, como se verá posteriormente, incluso del sector formal.

La educación formal de las personas sí parece coincidir con la teoría ya que los ocupados del sector informal manifiestan niveles educativos inferiores. Aquí debe tenerse cuidado en las conclusiones pues el nivel educativo se utiliza como criterio de segmentación, con lo cual los resultados pueden tornarse tautológicos. No obstante, el dato sobre calificación no formal parece confirmar esta relación.

El origen de los ocupados también tiende a apartarse de lo esperado. Los datos disponibles muestran que en ambos segmentos, cerca de dos terceras partes son nativos de la zona. No obstante, considerando el lugar de nacimiento, los ocupados en el sector formal aparecen como más urbanos en su origen.

4.2 Características ocupacionales

La composición del empleo por rama de actividad muestra a los servicios (comercio y otros) como actividades informales dominantes. Como actividad importante, pero con un peso mucho menor, se ubica la industria, sector que tiende a ser más formal. Las formas de inserción como trabajador independiente o subordinado muestran también patrones bien definidos. El empleo asalariado es la forma abrumadoramente dominante en el sector formal, tornándose también dominante en el sector informal. Esto último resulta interesante pues mostraría que la microempresa

informal con relaciones salariales juega un papel importante en la generación de empleo informal.

Los ingresos salariales y no salariales muestran, como era de esperar, una situación más desfavorable en el sector informal. Las remuneraciones del sector formal duplican las percibidas por el sector informal y dentro de éste, las provenientes del trabajo independiente son más de un 60% superior a las asalariadas. Estas remuneraciones al trabajo independiente informal son incluso superiores a las percibidas por los asalariados de empresas formales pequeñas y en general no muy distintas a las de los asalariados del sector privado formal, fenómeno que ha sido constatado en otras experiencias y que ha llevado a distinguir dos segmentos dentro del sector informal, uno de libre entrada y empleos mal pagados y otro con restricción parcial de entrada, mejor remunerado y donde la permanencia en él es voluntaria (Fields, Chang y Gindling, 1985, 9 y 94).

Los niveles de censantía no muestran diferencias, aunque el subempleo tiende a afectar con mayor intensidad a los ocupados informales. No obstante, éste no deja de estar presente dentro de las actividades formales. Este mayor subempleo se refuerza cuando se analizan las jornadas de trabajo. Finalmente, los ocupados del sector informal, como era de esperar tienden a estar más desprotegidos de la legislación social. No obstante, resulta destacable el hecho que algo más de la mitad de los trabajadores informales indican tener acceso al seguro de enfermedad de manera directa.

En resumen, si bien en cuanto a las características personales de los ocupados, las hipótesis se comprueban sólo en parte, en relación a las características ocupacionales, se corroboran plenamente.

4.3 *Informalidad y pobreza*

Un último aspecto dentro de las características de la fuerza de trabajo que conviene abarcar es la relación entre pobreza e informalidad. La hipótesis que se plantea es que existe una alta correspondencia entre ellas e incluso esto ha generado críticas en torno a que la informalidad es simple-

mente otra forma de reetiquetar la pobreza, sobre todo cuando se han utilizado los bajos ingresos para identificar y cuantificar al sector.

El cuadro 7 recoge la evidencia existente al respecto. La información ahí suministrada muestra que la hipótesis se cumple a medias. Si bien es cierto que los hogares pobres son mayoritariamente "jefeados" por personas insertas en el sector informal, especialmente los que se encuentran en situación de indigencia o pobreza extrema, también es cierto que un porcentaje muy importante de hogares cuyo jefe trabaja en el sector informal son no pobres (como mínimo dos tercios de ellos). En este caso, la relación tiende a suavizarse. Evidencia en esta dirección y con información indirecta se encuentra también en Möller (1985, 67). Las formas de inserción, el tipo de actividad desarrollada y la diversificación de actividades e inserción al interior de las familias, parecen aspectos necesarios de considerar y conocer para comprender más cabalmente la relación entre pobreza e informalidad.

5. ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS INFORMALES

La encuesta realizada en 1979 dentro del Area Metropolitana permite incursionar en las características de las empresas informales. Si bien esta encuesta presenta el problema de haberse realizado antes de iniciar los turbulentos años de los ochenta y hacia el final de un periodo de fuerte expansión, se constituye en la fuente de información más completa disponible. Aunque existe otra encuesta mucho más reciente (Weisleder, Cornick y González, 1988) ésta tiene una cobertura menor (actividades manufactureras) y no se discrimina al interior de microempresas, aquellas que podrían catalogarse como formales. Según estimaciones recientes, cerca de un tercio de tales establecimientos pueden catalogarse como formales. El cuadro 8 resume algunos resultados interesantes sobre las características de los establecimientos informales.

5.1 Organización y ubicación de los establecimientos

La mayoría de los establecimientos están formados por una sola persona y en el 88% de los casos no hay trabajadores

CUADRO 7

COSTA RICA: INCIDENCIA DE LA POBREZA URBANA POR
SEGMENTO DE MERCADO 1982 Y 1986.

—Cifras relativas—

Distribución Relativa

Zona y Segmentos	Total	Pobres			No Pobres	Porcentaje de Pobres
		Total	Pob. Extr.	Pob. Bás.		
Zona Urbana (1982)	100	100	100	100	100	25
Sector Formal	62	42*	24	46	68	17*
Sector Informal	38	58*	76	54	32	37*
Area Metropolitana (1986)	100	100	100	100	100	9
Sector Formal	72	33	15	49	75	3
Sector Informal	28	67	85	51	25	15

* Estimación propia.

Fuente: Para Zona Urbana (Pollack, 1987b), y para Area Metropolitana (IICE, 1988)

CUADRO 8

COSTA RICA: ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INFORMALES DEL AREA METROPOLITANA DE SAN JOSE, 1979

—Cifras relativas y absolutas—

Características	Tipo de establecimiento			
	Total	Cuenta Propia Solo	Cuenta Propia con Familiares	Patronos
% de establecimientos	100	62	26	12
% en Industria	29	31	26	27
% en comercio	51	48	62	40
% en servicios	12	13	5	21
% con 5 o menos años de exper.	52	56	49	41
% con 10 o más años de exper.	28	25	31	36
Trabajadores por establecim.	1,6	1,0	2,3	3,4
% con establ. en vivienda	55	59	58	31
% con establ. en local aparte	23	14	29	58
% trabajan menos 40 horas	36	39	39	11
% trabajan 60 o más horas	17	4	32	37
% con utilld. menores a 1SM ¹	25	32	19	6
% con utilld. mayores a 3SM ¹	29	19	38	59
% con expectativas a mejorar	39	30	39	41
% sin crédito inicial	84	86	84	75
% sin crédito actual	94	94	95	92
% con necesidades de capacit.	65	n.d.	n.d.	n.d.
% con falta de capital	62	n.d.	n.d.	n.d.
% con mucha competencia	60	n.d.	n.d.	n.d.
% con probl. adquisic. insumos	31	n.d.	n.d.	n.d.
% que vende a personas	82	81	85	80
% que vende a empresas	17	18	14	18

1/ SM = Salario Mínimo.

n.d. = datos no disponibles

Fuente: MTSS (1983) y Haan (1984).

asalariados. Aunque los establecimientos en que existe relación salarial tienen un peso reducido (12%) éstos muestran en general una situación más favorable, en parte porque los patronos tienden a mostrar una mayor madurez y experiencia (Haan, 1984, 14). En general, casi la mitad de los establecimientos manifiestan una experiencia superior a los 5 años, lo cual deja entrever que el carácter precario y transitorio no es tan generalizado. Por otra parte, las actividades comerciales son las predominantes siguiendo en importancia las manufactureras. Los servicios, especialmente reparación, tienen un peso significativo dentro de los patronos.

El uso de la vivienda como lugar de trabajo es la forma dominante, especialmente para los cuenta propia. Por el contrario, entre los patronos, la ubicación dominante es un local separado de la vivienda.

Las jornadas laborales muestran que cerca de dos terceras partes laboran más de 40 horas por semana. La jornada promedio aumenta conforme el establecimiento implica una organización más compleja. Así mientras que los trabajadores independientes laboran en promedio 46 horas semanales, los patronos realizan jornadas de trabajo de 62 horas (Haan, 1984, 16).

En sus relaciones con la demanda del producto, el contacto mayoritario es con las personas. Sólo un porcentaje reducido vende directamente a empresas y no parece existir diferencias por tipo de establecimiento. La encuesta no permite captar las relaciones funcionales con el sector formal. No obstante, la evidencia surgida de los estudios de casos realizados por Fields, Chan y Gindling (1985) sugieren que éstos son de tipo positivo.

5.2 Rentabilidad y problemas de los establecimientos

Aunque los ingresos y beneficios son difíciles de cuantificar, los datos disponibles muestran que cerca de un cuarto de los establecimientos obtienen rentabilidades que se aproximan como máximo a un salario mínimo legal. No obstante, se aprecia una gran dispersión y un porcentaje también importante muestra ganancias apreciables, parti-

cularmente entre los establecimientos con trabajadores asalariados.

Dentro de los problemas que enfrentan, el acceso al crédito parece jugar un rol significativo. Solo un 16% manifiesta haber obtenido un crédito para iniciar la actividad y éste no provino necesariamente del mercado financiero formal, y un porcentaje aún menor (6%) cuenta con financiamiento para capital de trabajo. Esto es particularmente restrictivo para ellos pues al operar en mercados muy competitivos, se ven obligados a vender a crédito y a comprar al contado.

Junto a los problemas de falta de capital y mucha competencia, las necesidades de capacitación aparecen como una necesidad muy sentida entre los empresarios informales. No obstante estos problemas y contrario a lo que se presume comunmente respecto al sector informal, éste no estaba estancado y en general mostraban expectativas favorables sobre su futuro desarrollo.

6. CONSIDERACIONES FINALES

Las páginas previas dejan ver que en Costa Rica, al menos desde la óptica de la disciplina económica, existe un consenso bastante generalizado acerca de los fundamentos teóricos y metodológicos relativos al sector informal urbano. El hecho de que exista una utilización generalizada del enfoque liderado por el PREALC no implica que no queden problemas teóricos y metodológicos por resolver. En general es cada vez más claro que la dicotomía formal-informal resulta insuficiente y que al interior de cada sector existe una heterogeneidad suficiente que obliga a un análisis más desagregado. Si se considera que la forma de organización es la variable principal para definir una actividad informal, se debe establecer al menos una diferencia entre las unidades que usan mano de obra adicional y aquellas que son realizadas por una sola persona. También debería distinguirse entre actividades que demanden capital de las que éste es exiguuo o innecesario (servicio doméstico por ejemplo). Como los estudios existentes en el país son antiguos, se requiere una actualización que, basada en las fuentes de información

existentes (principalmente la Encuesta de hogares de propósitos múltiples), contemple esta heterogeneidad. Solo así se puede avanzar en su comprensión y por ende en la definición de políticas de apoyo.

Esta actualización debería contemplar otros aspectos poco tratados hasta el presente. En particular resulta de interés profundizar en el conocimiento sobre el papel del sector informal en centros urbanos distintos a las metrópolis de cada país y en las actividades urbanas desempeñadas por residentes de las zonas consideradas como rurales. Otro aspecto que es poco conocido y que amerita mayor precisión es el relativo a la movilidad ocupacional. Esto permitiría comprender los casos de empleo informal voluntario y la existencia de un subsector que se ha dado en dominar cuasiinformal, donde las barreras de entrada están parcialmente presentes y donde la rentabilidad de las actividades resultan superiores a los salarios pagados por el sector formal privado y donde el ingreso deja de ser la variable de ajuste.

Si bien las tareas previas pueden emprenderse recurriendo a fuentes o encuestas de hogares existentes o en proceso, donde hay que poner más atención en el futuro es en el conocimiento de las características microeconómicas de las empresas informales. Solo así se podrá comprender adecuadamente el grado de heterogeneidad que existe al interior del sector informal.

Ello es requisito para arribar a lineamientos de política, para las instituciones encargadas del apoyo al sector, con miras a mejorar la eficiencia y potencialidad del sector. Para ello, la metodología conveniente resulta ser el estudio de casos y la unidad de análisis, el establecimiento informal.

BIBLIOGRAFIA

- Berry, A. y Sabot, R.H. (1978): "Labour Market Performance in Developing Countries. A Survey", **World Development**, Vol 6, Nos. 9-10.
- Carballo, E. y Salazar I. (1986): Costa Rica: el sector informal en el Area Metropolitana y la crisis económica 1979-1983, **monografía** para optar por el grado de Licenciatura en Economía, (San José, Universidad de Costa Rica).
- Cartaya, V. (1987): "El confuso mundo del sector informal", **Nueva Sociedad**, No. 90
- De Soto, H. (1987): **El otro sendero**, (Buenos Aires, Editorial Sudamericana)
- Fields, G. (1975): "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment and Job Search Activity in LDC's", **Journal of Development Economics**, Vol. 2, No. 2.
- (1988): Employment and Economic Growth in Costa Rica: Linkages with the Formal Sector, **manuscrito no publicado.**
- Fields, G.; Chang, E. y Gindling, T.H. (1986): The Urban Informal Sector in Malaysia and Costa Rica: Linkages with the Formal Sector, **manuscrito nio publicado.**
- García Huidobro, G. (1987): Política económica de ajuste y mercado de trabajo: el caso de Costa Rica, 1982-86, **documento de trabajo**, No. 310, (Santiago, PREALC)

- Gatica, J. (1986): La evolución del empleo formal e informal en el sector servicios latinoamericano, **documento de trabajo**, No. 279, (Santiago, PREALC)
- Gindling, T.H. (1986): ¿Existe segmentación en el mercado de trabajo urbano de Costa Rica?, **documento de trabajo**, No. 92, (San José, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas/UCR).
- (1988a): An Investigation of Labour Market Segmentation in San José, Costa Rica, **Ph. D. thesis**, (Ithaca, Cornell University)
- (1988b): Labour Market Segmentation in Urban Costa Rica: Evidence from the Economic Crisis, **ponencia** presentada en la VIII Reunión Latinoamericana de la Sociedad Econométrica, 2 al 5 de agosto.
- Haan, H. (1984): Costa Rica: características de las microempresa y sus dueños, **documento de trabajo**, No. 253, (Santiago, PREALC)
- (1985): El sector informal en Centroamérica, **investigaciones sobre empleo**, No. 27, (Santiago, PREALC).
- IICE (1988): Evolución de la crisis en Costa Rica y su impacto sobre el nivel de pobreza, **informe preliminar para discusión**, (San José, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas/UCR).
- Lavell, A.; Argüello, M. y Cornick, J. (1987): **Mercado de trabajo y la dinámica del desarrollo urbano: Costa Rica y Honduras 1978-1984**, Tomo I. (San José, CSUCA/PISPAL/IAF/SAREC/UNA)
- Maguid, A. y Erazo J. (1984): **El problema de la inserción en los mercados de trabajo: una propuesta metodológica**, (San José, Ministerio de Planificación Nacional y Políticas Económicas).
- Mazumdar, D. (1976): "The Urban Informal Sector", **World Development**, Vol. 8. No. 4.

MIDEPLAN (1984): **La evolución del empleo y los ingresos en el marco de la estabilización económica 1980-1984**, (San José, Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica).

Möller, A. (1975): **Segmentación del mercado de trabajo en el Area Metropolitana de San José**. (San José, Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica).

————— (1987): Migración interna y mercado de trabajo en San José, Costa Rica, **documento de trabajo**, No. 300, (Santiago, PREALC).

MTSS (1983): **Algunas características del sector informal urbano en Costa Rica**, (San José, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).

Murillo, C.; Martínez, R.; Ramírez, J. y Villalobos, D. (1984): **Diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales de la ciudad de San José**, (San José, Centro de Capacitación para el Desarrollo).

OIT (1972): **Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya**, (Geneva, ILO).

Palma, D; Ramírez, A.L. y Vargas, J. (1984): El trabajo no formal bajo condiciones de crisis, aspectos teóricos, metodológicos y técnicos que incidieron en la reorientación del proyecto, **informe final**, (San José, CSUCA-IDRC).

Pinto, A. (1984): "Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano", **Revista de la CEPAL**, No. 4.

Pollack, M. (1985): Household Behaviour and Economic Crisis, Costa Rica. 1979-1982, **documento de trabajo**, No. 270, (Santiago, PREALC).

————— (1987a): Poverty and Labour Market in Costa Rica, **documento de trabajo**, No. 288, (Santiago, PREALC).

- (1987b): **Pobreza y mercado de trabajo en cuatro países: Costa Rica, Venezuela, Chile y Perú, documento de trabajo, No. 288, (Santiago, PREALC).**
- PREALC (1982): Mercado de trabajo en cifras 1950-1980, (Santiago, PREALC).**
- (1986): **Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica, (San José, EDUCA).**
- (1988): **La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987, documento de trabajo, No. 328, (Santiago, PREALC).**
- Ramírez, L. y Vargas, J. (1984) **Reconstrucción teórico-metodológica del proyecto: el trabajo no formal bajo condiciones de crisis, avance de investigación, (San José, CSUCA-IDRC).**
- Sethurman, S.V. (1981): **The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment, (Geneva, ILO).**
- Souza, P. y Tokman, V. (1976): "The Urban Informal Sector in Latin América", **International Labor Review, Vol. 114, No. 3.**
- Trejos, J.D. (1988): **El empleo en el sector servicios de Costa Rica, versión preliminar para discusión, (San José, INDETEC).**
- Trigueros, R. (1985): **El uso de las encuestas de hogares para identificar y caracterizar el sector informal urbano, ponencia presentada al Seminario sobre "Sistemas de información para el empleo", PREALC, Santiago.**
- Uthoff, A. y Pollack, M. (1985): "Análisis microeconómico del ajuste del mercado de trabajo de Costa Rica 1979-1982: lecciones para un modelo macroeconómico", **Revista Ciencias Económicas, Vol V, No. 1.**
- Weisleder, S.; Cornick, J. y González, G. (1988): **Costa Rica: potencial exportador de la pequeña empresa del gran Area Metropolitana, Serie: Informes de Investigación, Alternativas de Desarrollo, (San José).**

CAPITULO II:

LOS ANALISIS REALIZADOS SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL SALVADOR: UNA EVALUACION GENERAL

*Carlos Briones**

El análisis de la problemática del fenómeno social llamado "sector informal" ha dado lugar en El Salvador a numerosos trabajos. Estos trabajos, a pesar de compartir un objeto común de estudio, presentan numerosas diferencias en cuanto al alcance y objetivos de la investigación, así como también en cuanto a las definiciones operacionales adoptadas y a las metodologías utilizadas para abordar el fenómeno.

El presente trabajo tiene como objetivo fundamental señalar los principales resultados de los estudios realizados y evaluar las principales limitaciones de los mismos a fin de establecer el estado actual del conocimiento del tema y sugerir algunas líneas de análisis para futuras investigaciones.

En este sentido el trabajo se divide en dos secciones: en la primera, se presenta la evaluación individual de los trabajos realizados y en la segunda, una caracterización global de las actividades informales urbanas a partir de los principales resultados de los trabajos más recientes sobre el tema.

Es necesario señalar que dado que este trabajo constituye una revisión de estudios existentes, no se presentaran

* Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Simón Caño de El Salvador.

en él datos inéditos, sin embargo, dada la poca difusión de la mayoría de los trabajos realizados, consideramos que los datos presentados constituyen un aporte para la realización de estudios comparativos sobre el tema a nivel regional.

1. EVALUACION DE LOS TRABAJOS REALIZADOS

Los trabajos que serán analizados en esta sección tienen en común el reconocimiento de la segmentación de la estructura ocupacional urbana en la economía salvadoreña. Esta segmentación es presentada a partir de la dicotomía "formal-informal" que busca resaltar la existencia de formas de reproducción de la fuerza de trabajo diferentes a las dominantes o "normales" del polo moderno-capitalista de la economía.

No obstante lo anterior, es necesario señalar que la revisión de los trabajos (ver cuadro No. 1) nos muestra que no existe homogeneidad en el contenido de los conceptos adoptados para determinar al sector informal urbano —a pesar de que predomina el criterio de considerar informales a los establecimientos de 4 y menos ocupados— y que incluso algunas de las definiciones adoptadas son inadecuadas para efectuar una medición-caracterización del sector informal.

Sin embargo, dado el carácter exhaustivo de la revisión se ha considerado conveniente mantener esos trabajos, señalando los límites de su enfoque.

El primer intento de caracterización del sector informal urbano en El Salvador se encuentra en un trabajo realizado por PREALC (1975) en el año de 1974 con el objetivo de evaluar la situación y perspectivas del empleo en El Salvador.

En este trabajo se encuentra un apartado dedicado a la caracterización de la mano de obra del "sector informal" y al establecimiento de políticas destinadas a dinamizar la capacidad de absorción de mano de obra del sector.

En este trabajo se hace énfasis en las características socio-económicas del trabajador informal debido a que la fuente de datos es una encuesta demográfica y de mano de obra realizada en el Area Metropolitana de San Salvador con

CUADRO No. 1.**ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL SALVADOR**

AUTOR	Fuente de Información	Definición operacional del sector	Años de estudio	Cobertura geografía
1 PREALC (1975)	- Encuesta de hogares - Censo de vendedoras de la zona central de mercados de S.S.	Ocupados en el servicio doméstico, trabajadores por cuenta propia con menos de 13 años de educación, trabajadores ocupados en empresas de hasta 4 personas.	1974	Area Metropolitana de San Salvador.
2 Cruz, M. (1984)	- Censos económicos (1979) - Estudio de casos de micro-empresas que fabrican prendas de vestir.	Ocupados en establecimientos de 4 y menos empleados	1979 1984	San Salvador y Santa Ana.
3 Amaya, E.A. y Alvarado, G. (1986)	- Encuesta de hogares	Grupos familiares en situación de pobreza y habitando asentamientos urbano-populares.	1985	Comunidad Lamatepec (Santa Ana)

4	Rivera, G. y Sánchez, S.I. (1986)	- Encuesta de hogares	Predominio del criterio de legalidad, la vivienda "informal": soluciones habitacionales que están fuera de las reglamentaciones legales y urbanísticas.	1985	Comunidad marginal Lupita (Antiguo Cuscatlán)
5	Martínez López, S. y Molina Roque, A.M. (1986)	- Encuesta de establecimientos.	Establecimientos hasta de 4 trabajadores	1985	Area Metropolitana de San Salvador.
6	Ministerio de Planificación (1986)	- Encuesta de establecimientos	Empresas pequeñas (1 a 4 empleados o unipersonales) que utilizan mano de obra en forma intensiva y cuyo funcionamiento en pequeña escala exige poco capital.	1986	Area Metropolitana de San Salvador.
7	FUSADES-INCAE (1986)	- Encuesta de establecimientos establecidos	Pequeños establecimientos	1986	Area Metropolitana de San Salvador
8	Briones, C. (1987)	- Encuesta de hogares (MIPLAN)	Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.	1978	Area urbana de El Salvador.

9 Navarrete, L.D y Romero, E. (1988)	- Encuesta de establecimientos de alimentos, vestuario y calzado. - Encuesta de hogares.	Ocupados en establecimientos 4 y menos empleados	1987	Area Metropolitana de San Salvador.
10 Urquilla, E y Martínez, S. (1988)	- Encuesta a vendedores de la calle	Ocupados que han auto-generado sus puestos de trabajo	1987	Antiguo centro del Area Metropolitana de San Salvador.
11 Guillén, T.L. Ramírez, S. (1988)	- Encuesta de establecimientos.	Establecimientos de propiedad familiar, pequeña escala de producción, facilidad de entrada.	1987	Area Metropolitana de San Salvador.
12 Rodríguez, R. y Martínez, J.J. (1988)	- Encuesta de establecimientos	Pequeños establecimientos organizados en forma no capitalista.	1987	Area Metropolitana de San Salvador.
13 Chávez, A.; Mancia, M.M. y Peña, G.A. (1988)	- Encuesta de establecimientos.	Establecimientos de 1 a 7 personas ocupadas.	1988	Area Metropolitana de San Salvador.

14 Alvarez, G; Morales, C. y Muñoz, R (1988)	- Encuesta de estableci- mientos.	Unidades de producción en pequeña escala con una do- tación de capital inferior a €7,500	1987	Area Metro- politana de San Salvador.
15 Briones, C. (1989)	- Encuesta de hogares (MIPLAN)	Pequeños establecimientos organizados en forma no- capitalista (participación del propietario en procesos de producción y bajo grado de salarización)	1986 1987	Area Metro- politana de San Salvador.
16 Benavides, J.H.; Hernández, C y Avalos, C. (1989)	- Encuesta de transportis- tas.	Pequeños productores no- capitalistas.	1988	

el objetivo de evaluar la situación ocupacional en el principal polo urbano del país.

Los primeros resultados del estudio de PREALC señalan un predominio de actividades no productivas en la estructura ocupacional del sector informal urbano no-doméstico. La actividad informal más importante es el comercio con 47% del total de ocupados en el sector, las actividades manufactureras alcanzan apenas un 14% y el resto 39% se reparte entre todas las demás ramas de la actividad económica. La importancia del sector informal como generador de "puestos de trabajo" dentro de la economía salvadoreña constituye una de sus principales características estructurales ya que desde 1974 el estudio de PREALC nos señala que las actividades informales no-domésticas absorbían un 30% del total de ocupados de San Salvador y este porcentaje se elevaba a 46% si se adoptaba una definición máxima que incluye a los servicios personales domésticos.

En el trabajo de PREALC se afirma que el sector informal urbano actúa como "puerta de entrada" para los migrantes a la gran ciudad ya que el 61% de la población ocupada en el sector informal (doméstico y no-doméstico) está constituida por migrantes; este resultado apoyaría también la idea sustentada, por los autores del trabajo, de caracterizar las diferentes ocupaciones informales por una "facilidad de entrada". Sin embargo, los mismos resultados del estudio obligan a reconsiderar la afirmación ya que cuando se examina únicamente al sector informal no doméstico y se le compara con el sector formal (gobierno y empresa privada de más de 4 ocupados) la absorción de migrantes es mayor en el último sector sin importar el tiempo de llegada del migrante ocupado. Así para los migrantes ocupados de menos de un año de llegada el sector formal absorbe un 31% del total y el sector informal no doméstico únicamente 14% y para los migrantes entre 10 y más años de tiempo de llegada los porcentajes son 50% y 34% respectivamente. (PREALC, 1975, cuadro V-4).

En relación a los ingresos percibidos el trabajo de PREALC señala que en promedio el ingreso de un ocupado en el sector informal no doméstico correspondía a 49.5% del obtenido por un ocupado en el sector gobierno y a 54.6% del

que obtenía uno de los ocupados del sector formal privado. Este menor ingreso era atribuido fundamentalmente a las características estructurales de las actividades informales: débil organización, poco capitalizadas y situadas en segmentos de mercado muy competitivos (PREALC, 1975, cuadro V-2 y V-3).

El trabajo de PREALC aporta una evidencia de segmentación de los mercados de trabajo urbano ya que para trabajadores de características similares (años de educación) existen diferentes remuneraciones promedios según el sector en el cual se encuentran ubicados. Según la información analizada los obreros masculinos del sector informal de 0 a 3 años y de 4 a 6 años de educación recibían un ingreso semanal equivalente al 64% y al 71.4% de los ingresos para grupos similares en el sector formal; para el grupo de 7 a 9 años de educación se presentaba una situación inversa ya que el ingreso de los informales representaba .113.5% del obtenido por los obreros del sector formal (PREALC, 1975, cuadro V-13). Esta situación era explicada por la incidencia que dentro del grupo podían tener los ingresos de los patronos de las micro-empresas, con lo cual este diferencial de ingresos a favor del sector informal sería el resultado del acceso a la propiedad de medios de producción y no de características personales de los ocupados. Finalmente en relación a la situación de extrema pobreza el estudio de PREALC señala que el 59% del total de ocupados en el sector informal no doméstico tenían ingresos inferiores al salario mínimo de la época (aproximadamente ₡30 semanales) y que este porcentaje era únicamente de 15% para el sector formal. Las actividades informales que presentaban mayores proporciones de ocupados con ingresos inferiores al salario mínimo eran: servicios artesanales de alimentación (80%) comercio ambulante (78%), industria (64%) y comercio establecido (53%); las ramas con menor proporción de subempleados eran otros servicios privados (24%), servicios de reparación (30%) y servicios básicos (33%).

La información producida por el único trabajo realizado por PREALC en El Salvador es valiosa por diferentes razones. Primeramente, por su carácter pionero; en segundo lugar, porque nos proporciona una visión de la estructura sectorial del empleo informal en el más importante de los mercados de trabajo urbano, o sea el Area Metropolitana de San Salvador

(AMSS); en tercer lugar, porque brinda la primera evidencia empírica de la segmentación de los mercados de trabajo urbanos; y, finalmente, porque constituye el primer testimonio sobre el origen fundamentalmente estructural del fenómeno de la informalidad en la economía salvadoreña.

No obstante lo anterior creemos conveniente señalar que el análisis realizado presenta grandes limitaciones: en primer lugar, al no enfocar su atención al estudio de los establecimientos informales no arroja ninguna información sobre las características de funcionamiento de los mismos, su capacidad de generación de empleo, su capacidad de acumulación, las condiciones de trabajo, etc.; en segundo lugar, la información generada sobre las características de los trabajadores es mínima ya que es basada en variables tradicionales, sexo, educación, ingresos y se desconocen las historias ocupacionales de los mismos, así como las motivaciones que han dado lugar a la autogeneración de los puestos de trabajo; finalmente, el carácter global del análisis oculta la heterogeneidad del "sector" ya que no existe una clara diferenciación de los ocupados según categorías ocupacionales ni de las actividades según la mayor o menor "informalidad" de las formas de producir los bienes y servicios.

A partir del trabajo realizado por PREALC se toma consciencia de la existencia del fenómeno de la "informalidad" y se desarrollan nuevos análisis con objetivos más limitados pero al mismo tiempo más específicos. Estos trabajos pueden diferenciarse según la mayor o menor cobertura de las diferentes actividades informales en globales y sectoriales. Para facilitar la presentación de sus resultados los presentaremos en forma separada, independientemente del orden cronológico de su aparición.

1.1. Estudios globales

El primero de estos trabajos es el realizado por Cruz (1984) a partir de los Censos Económicos de 1979 y de un estudio de casos de micro-empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir. El trabajo tenía un doble objetivo: por una parte evidenciar la importancia relativa del sector informal urbano dentro de la economía salvadoreña y por otra parte destacar el tipo de relaciones que se establecen

entre los pequeños productores informales y la gran empresa capitalista.

En términos globales el vector de la localización de las actividades es hacia los mercados de consumo urbano ya que para los tres grandes sub-conjuntos de la actividad económica no-agrícola (comercio, servicios y manufactura) los establecimientos del sector informal tienden a concentrarse en el eje San Salvador-Santa Tecla: 47.7% comercio, 42.8% servicios y 41.4% manufactura (Cruz, 1984, 128).

El sector informal (establecimientos de 4 y menos ocupados) tiene una enorme importancia en la estructura ocupacional ya que para 1978 representaban un 62.9%, 61.2% y 22.5% del total del empleo generado en cada uno de los sectores del comercio, servicios y manufactura, respectivamente (Cruz, 1984, 128). Sin embargo, estos establecimientos son de carácter fundamentalmente unipersonal o familiar ya que los asalariados representaban únicamente, dentro del total de ocupados, 14.2% para el comercio, 33.8% para los servicios y 24.8% para la manufactura (Cruz, 1984, 131). Por otra parte, el trabajo muestra que existe una concentración de las actividades informales en la producción de bienes y servicios básicos ya que el 56.7% de los establecimientos informales en el sector servicios desarrolla actividades de preparación de alimentos; en la manufactura un 25.2% se dedica a la producción artesanal de alimentos y un 32.3% a la producción de prendas de vestir (Cruz, 1984, 135-134).

Las diferencias existentes en los ingresos percibidos por los trabajadores del sector informal en relación a los trabajadores del sector formal son explicados por las diferencias de la productividad aparente del trabajo en cada sector (Cruz, 1984, 130). Así utilizando las ventas promedio por persona (sector comercio y sector servicios) y el valor de la producción bruta por persona ocupada (manufactura) resultó que los ocupados en el comercio formal eran 5.6 veces más productivos que los del sector informal, los de la manufactura 5.2 veces y los de servicios 2.8 veces.

En relación a los casos analizados el 80% de los pequeños productores entrevistados (Santa Ana) declaró obtener un ingreso mensual inferior al salario mínimo vigente en

la fecha del estudio (aproximadamente ₡357 mensuales para actividades manufactureras no localizadas en San Salvador), el 100% declaró tener relaciones de sub-contratación (predominando el trabajo a domicilio) y la casi totalidad resultaron ser establecimientos unipersonales y de carácter domiciliar (Cruz, 1984, 138-143).

Las principales limitaciones que este trabajo tiene para ofrecernos una visión más completa de la "informalidad" son de dos tipos: primero, el carácter restrictivo de la información global presentada, que permite únicamente una medición aproximada del peso relativo del sector informal sin proporcionar información adicional sobre las características de los trabajadores ni sobre las características de funcionamiento de los establecimientos. En segundo lugar, y en relación al estudio de casos, el mismo autor señala que el reducido tamaño de la muestra (10 casos) hace necesaria realizar una investigación más profunda para determinar si las características encontradas son representativas de la población analizada. Sin embargo, debe señalarse también que la selección de las unidades de observación no es ni probabilística ni casual con lo cual se limita la validez y la generalidad de ciertas conclusiones del autor, en particular la que señala que "la sub-contratación es el vínculo a través del cual la pequeña empresa se relaciona con otras empresas" (Cruz, 1984, 139).

El trabajo realizado por FUSADES-INCAE (1986) es una pequeña encuesta de 35 establecimientos seleccionados en forma intencional para utilizarlos como "informantes calificados". Por tratarse de un sondeo no presentan los resultados en forma de tabulados ni reportan conclusiones sobre los resultados de las entrevistas. Sin embargo, para dejar constancia de los resultados de este sondeo hemos reagrupado algunos datos para señalar algunas de las características de la población entrevistada.

En relación al monto de la inversión se encontró que el 53.3% de los establecimientos manufactureros (15) tenían una inversión inferior a ₡10,000. Para el comercio (6) esta proporción se elevaba a 83% y en el sector de servicios (14) era de 78.5%. Las ventas diarias eran inferiores a los ₡100 para el 85.7% de los establecimientos de servicios, para el

83.3% de los establecimientos de comercio y para el 40% en la manufactura, en este último sector se encontraban algunos establecimientos (33.3%) con más de ₡200 de ventas diarias.

Los niveles educativos alcanzados por los ocupados no son altos y tienden a situarse entre 4 y 6 años de estudio en la manufactura (72%) y en los servicios (54.2%), la excepción la constituyen los trabajadores de los establecimientos comerciales que se ubican mayoritariamente (43.7%) entre 0 y 3 años de educación. En relación a la ocupación llama la atención el mínimo empleo de mano de obra familiar en la manufactura y en los servicios (9.9% y 10% respectivamente del total de ocupados excluido el propietario); esta evidencia que entra en contradicción con los resultados obtenidos por Cruz (1984) en base a los censos económicos podría ser explicado, en la manufactura, por el marcado predominio, en la muestra, de establecimientos de más de 4 ocupados (53.3%), o bien por el predominio de ciertas actividades especializadas (reparación automotriz) dentro del subconjunto de establecimientos de servicios. En el comercio predomina la utilización de mano de obra familiar (54.1%). Establecimientos unipersonales solamente se encontraron en servicios (21.4%) y en el comercio (33.3%).

Los límites de este trabajo son inherentes al diseño de la muestra pero se amplían por la falta de criterios de medición ya que las preguntas formuladas no proporcionan ninguna información sobre características de los trabajadores ni de las características de funcionamiento de las unidades de producción. Los autores son conscientes de estas limitaciones y sugieren que investigaciones futuras enfoquen su atención a la medición de un mínimo de variables de funcionamiento (ocupación, número de establecimientos, productividad, etc.), así como también al análisis de los factores que influyen sobre la capacidad competitiva de los pequeños establecimientos (FUSADES-INCAE, 1986, 8).

Para el mismo año el Ministerio de Planificación (1986), realiza una encuesta de establecimientos informales, con el objetivo de definir una política de apoyo al sector informal. La muestra realizada es por cuotas y proporcional (70 establecimientos manufactureros y 50 de comercio y servicios) y la

cobertura geográfica es San Salvador (AMSS) excepto para ciertas artesanías artísticas (barro, mimbre y telares). Varias son las características de los establecimientos que se apuntan en el estudio.

En relación al empleo se señala que el 64% de los establecimientos industriales son unipersonales y el 36% restante son de carácter familiar (labora el propietario y algún miembro de la familia); para las actividades de comercio y servicios el 48% son unipersonales, el 20% opera únicamente con mano de obra familiar y 36% hace uso de familiares y empleados particulares. Predomina la venta directa a los consumidores (el 55% de los productores "industriales") y no existe ninguna evidencia de sub-contratación industrial ya que el resto de productores (45%) vende su producción a intermediarios comerciales no-especificados.

La producción de los bienes y servicios es "delocalizada" ya que únicamente 27% de los productores "industriales" y 40% de los patronos y/o trabajadores por cuenta propia del sub-conjunto comercio-servicio utiliza locales para venta. En general predomina la producción y venta en el hogar para ambos grupos.

Para la adquisición de insumos y materias primas predomina la compra a los intermediarios comerciales (87% para productores "industriales" y 100% para comercio y servicios) lo cual aumenta —en el caso de los productores— el costo de sus insumos y reduce los márgenes unitarios de venta. En relación a este último aspecto es importante señalar que, de acuerdo a la encuesta, únicamente un 46% de productores señaló haber trasladado íntegramente a sus precios los aumentos de precios de los insumos. En relación a los ingresos obtenidos la encuesta del MIPLAN no presenta resultados para los establecimientos industriales; en los establecimientos de comercio y servicios se reporta un ingreso bruto mensual promedio de ₡741.2 que equivalía al 1.6 veces el salario mínimo de vigente en el período de análisis. Dentro de estas actividades las más "rentables" serían los servicios de refacción (comedores) con ingresos promedios de hasta ₡200 y los servicios de reparación automotriz ₡1,160.

Los resultados de este trabajo no nos parecen significativos ya que presenta numerosas limitaciones en el diseño de la investigación. En primer lugar, no recoge información que permita definir los perfiles socio-económicos de los trabajadores del sector; en segundo lugar, no recoge información sobre la estabilidad de las estructuras productivas, condiciones de trabajo, empleo, condiciones técnicas de producción, etc. Finalmente, la representatividad de la muestra en relación al universo poblacional nos parece cuestionable ya que no quedan claros los criterios de selección de las actividades ni de la asignación de las cuotas para los casos.

El trabajo de Martínez López y Molina roquel (1986) desarrolla una encuesta de establecimientos (203) manufactureros en el AMSS llegando a resultados bastante similares a los reportados por MIPLAN en materia ocupacional. El 29% de los establecimientos son de tipo unipersonal y el 79% no ocupa más de tres personas (incluido el propietario); el 53% declara emplear familiares y el nivel educativo alcanzado para el 64% de los ocupados no supera los 6 años de estudio (ubicándose el mayor porcentaje, 45% entre 3 y 6 años de estudio). En relación a las características demográficas de la población se señala que el 60% de los entrevistados son hombres; la edad de los propietarios entrevistados los ubica dentro de lo que podría denominarse el "ciclo productivo" de su vida ya que predominan las edades entre 21 y 40 años (44.8%) y entre 41 y 50 años (31%); en este sentido los resultados de Martínez López y Molina Roque tenderían a contradecir la idea de que en el sector informal urbano se ubican los más jóvenes y los más viejos.

La estabilidad de los establecimientos (medida por el tiempo de existencia) es bastante grande ya que la mayoría (78%) tenía más de 4 años de existencia y el 61% había sido creado antes de 1980. Tampoco se encuentra en este trabajo, evidencia empírica de la existencia de sub-contratación ya que ninguno de los entrevistados declaró vender su producción a la gran empresa; el 67% vendía exclusivamente sus productos a particulares (consumidores) y el 29% vendía únicamente a pequeños establecimientos (tiendas, comerciantes y pequeñas empresas comerciales).

Este trabajo sigue sufriendo de las limitaciones encon-

tradas para los anteriores análisis ya que no presenta información sobre las características socio-económicas de los trabajadores del sector informal ni de las características de funcionamiento de los establecimientos (no hay datos de ingresos generados, ventas, clasificación de empleados, capital utilizado, etc.) La muestra está limitada al sector manufacturero y las cuotas asignadas están sesgadas en favor de las actividades de producción de bienes de consumo, en este sentido la validez global de los resultados podría ser cuestionable (por ejemplo el predominio de los trabajadores masculinos dentro del total de ocupados). Además la idea (que constituye un objetivo de la investigación) de que la existencia del sector informal manufacturero es justificada por la demanda de los grupos poblacionales de bajos ingresos no es sustentada ya que no se presenta un perfil de la demanda que le es dirigida al sector.

Otro intento de medir la importancia relativa del sector informal urbano es realizado por Briones (1987) con los datos de las encuestas de hogares de MIPLAN (1978-1985). El autor ensaya de mostrar el peso de la ocupación informal de subsistencia (trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados) y al mismo tiempo avanzar algunas evidencias sobre las condiciones de vida de los trabajadores informales.

Los principales resultados señalan la gran capacidad del sector informal para constituirse en lugar de "re-creación" de la mano de obra excluida del circuito de las actividades específicamente capitalistas. En 1978 el 30.1% de los trabajadores urbanos empleaban su fuerza de trabajo por medio de la autocreación pura y simple o bien por medio de las redes de "solidaridad" familiar (Briones, 1987, 258). El peso de la ocupación informal de subsistencia representaba el 32.5% de la ocupación en la industria, el 73.2% en el comercio, el 17.5% en transporte, aproximadamente un 20.1% en los servicios no-domésticos y únicamente 4.8% en construcción. El predominio de las actividades informales en el sector de comercio sugiere que la existencia de una cadena de intermediarios se revela como absolutamente indispensable al capital para alcanzar la realización de la producción sin tener que adaptarse a las exigencias de las formas de consumo de los grupos más pobres (Briones, 1987, 259).

La información presentada sobre la evolución del sector tiende a apoyar la idea de que las relaciones entre el sector "informal-capitalista" y el sector informal son caracterizados por un proceso de "DISOLUCION-RECREACION" de las actividades informales, así como también a apoyar la idea de que la magnitud de la ocupación informal es afectada por las fases del ciclo económico. Entre 1961 y 1978 aumenta globalmente la participación de los trabajadores por cuenta propia, sin embargo, al presentar los cambios en la participación de los cuenta propia por rama de actividad se observa que su peso disminuye ligeramente en la industria (26% en 1961, 25.4% en 1978) aumenta muy poco en la construcción (2.0% 1961, 2.3% en 1978) pero crece grandemente en el comercio (53% en 1961, 62.9% en 1978), y se duplica en transporte al pasar de 8% en 1961 a 16% en 1978 (Briones, 1987, 260).

El estancamiento en la rama industrial (producción) y el aumento en las ramas de circulación, comercio y transporte, sugeriría que aún en condiciones de expansión el sector capitalista limita las posibilidades de expansión de las actividades, informales a aquellas áreas que le son más funcionales.

Para el período de 1979 a 1985, que se ha caracterizado por ser un período de crisis económica, el peso relativo del sector informal de subsistencia experimentó un fuerte aumento al pasar de 30.1% en 1978 a 37.4% en 1985. Más significativos fueron algunos cambios en las estructuras ocupacionales por ramas de actividad. En la industria, la ocupación informal de subsistencia pasa de 32.5% a 43.6%, en la construcción de 4.8% a 22.4%; en el transporte y en el comercio los cambios son menos marcados al pasar de 16% a 20.7% y de 73.2% a 74.1% respectivamente (Briones, 1987, 295).

Frente a estos cambios el autor no propone una explicación definitiva pero avanza la idea de que más que reflejar una hipotética función "anti-cíclica" del sector informal los cambios podrían indicar una redefinición de la articulación de los sectores (formal/informal) en función de las transformaciones inducidas por la crisis misma (Briones 1987, 295).

En este trabajo se señala que el sector informal urbano

sirve de salida para una fuerza de trabajo secundaria fundamentalmente femenina, ya que las mujeres representan el 54% de los trabajadores por cuenta propia y 63.4% de los familiares no remunerados. La auto-ocupación juega también un rol marginal en la absorción de la nueva fuerza de trabajo ya que los grupos de menos de 25 años registraron una débil participación (11.3%) dentro del total (Briones, 1987, 271). También se sugiere que el sector informal urbano puede cumplir un rol de "refugio-asilo" para la fuerza de trabajo desgastada por el sector formal-capitalista. Esta idea es ilustrada con datos que indican, para grupos ocupacionales no muy definidos, que la población de 15 a 24 años tiende a concentrarse en grupos asalariados (86.2% para el grupo de 15 a 19 años y 75.8% para el grupo de 20 a 24 años) en cambio la población trabajadora que ha pasado de 40 años tiende a concentrarse en el grupo de trabajadores por cuenta propia en proporciones que van de 55% para el grupo de 45 a 49 años hasta 72.8% para el grupo de más de 55 años (Briones, 1987, 280).

En cuanto a las condiciones de vida, utilizando a dos grupos representativos del sector informal de subsistencia (artesanos y vendedores ambulantes), Briones señala que si bien la pobreza no es una característica exclusiva de los trabajadores del sector informal, los resultados evidencian que la mayoría de los mismos padece una situación de extrema pobreza. Así el 89% de las familias con jefe de familia artesano y el 85% con jefe de familia vendedor ambulante padecían de subnutrición por inadecuación calórica (consumo de calorías versus necesidades de calorías) de su ingesta de alimentos; el 66.7% y el 68.3% respectivamente vivían en condiciones de hacinamiento y el 60.6% de los hogares de artesanos y el 81.7% de los hogares de vendedores ambulantes habitaban viviendas de una pieza (Briones, 1987, 282-288).

Los principales límites del trabajo proviene del carácter restringido de la información utilizada que obliga a efectuar las mediciones en forma indirecta. En las encuestas de hogares de 1978 y 1985 no existía categorías para caracterizar al trabajador informal y tampoco instrumentos específicos (formularios) para recoger información directa de los mismos. En este sentido el análisis se limita a los datos

existentes para los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Esta misma situación, se traduce en que no existen datos de ingresos, condiciones de trabajo, establecimientos, etc. Por otra parte es necesario señalar que el análisis de las condiciones de vida es indirecto y no representativo de todo el universo de trabajadores informales y finalmente hay que decir que para algunas ideas-hipótesis manejadas en el trabajo (asignación del trabajo familiar entre actividades formales e informales y el rol de "refugio" del sector informal) la evidencia empírica es insuficiente y hace necesario la realización de investigaciones más específicas.

Un trabajo interesante es el realizado por Navarrete y Romero Gutiérrez (1988) sobre la incidencia de las actividades informales de producción de bienes de consumo en la determinación del nivel de salario mínimo. A partir de una encuesta de establecimientos de 4 y menos ocupados en las ramas de alimentos, vestuario y calzado; y de una pequeña encuesta de hogares de asalariados con menos de \$ 1,000 de ingreso familiar, los autores tratan de establecer que la producción de "bienes salarios" en el sector informal permite mejores condiciones de valorización para el capital. Los principales resultados obtenidos pueden resumirse en los párrafos que siguen.

En términos de la capacidad de absorción ocupacional, se observó que la generación de empleo en las unidades encuestadas era mínimo, el promedio de ocupados era de 2.7 por establecimiento pero únicamente de 0.9 asalariados-particulares. El porcentaje de asalariados particulares sobre el total de la mano de obra era de 34.6% (Navarrete y Romero Gutiérrez, 1988, 74-75).

Del total de pequeños productores encuestados el 91.3% vende al detalle, directamente al consumidor, siendo prácticamente insignificante la sub-contratación comercial. Según las declaraciones el 45.2% de sus clientes pertenecen a sectores de bajos ingresos (54.2% para rama de alimentos, 36.8% en vestuario y 41% en calzado); en las ramas de vestuario y de calzado predominan, según el juicio de los propietarios, clientes de ingreso medio 50% y 45.6% respectivamente. Dentro del total únicamente 6.6% consideró tener

clientes de altos ingresos (Navarrete y Romero Gutiérrez, 1988, 73-74). Los autores no presentan datos de ingreso pero señalan que la producción ventas mensuales era inferior a \$3,000 para el 67% de los encuestados.

En relación a los patrones de consumo de los hogares asalariados de bajos ingresos el trabajo nos indica que la mayoría de estos hogares compran sus vestuarios en establecimientos del sector informal: 28.2% sastres o costureras; 24.4% mercado central y 21.3% vendedores ambulantes; el 45% compra su calzado en el mercado, 6% a vendedores ambulantes y 4% en talleres de zapaterías. La totalidad señaló comprar sus alimentos en el mercado y en tiendas y para otros bienes del hogar predominan la venta ambulante y el mercado (Navarrete y Romero Gutiérrez, 1988, 102).

Este trabajo es el primero que aborda el estudio de la demanda dirigida a la pequeña producción informal (encuesta a asalariados). Sin embargo, presenta también limitaciones para el alcance de sus resultados. En primer lugar la información para los establecimientos y los hogares está limitada al Area Metropolitana de San Salvador. Además para el caso de los establecimientos, la información se limita a tres ramas manufactureras (alimentos, vestuario y calzado) y recoge muy pocos datos sobre los establecimientos (ingresos, capital, ventas, condiciones de producción, etc.) y también sobre los trabajadores. La relación nivel de salarios y producción de bienes-salarios del sector informal no es sustentada firmemente ya que la única información al respecto se refiere a lugares de compra para los hogares asalariados de bajos ingresos con lo cual se mostraría más una relación entre demanda de grupos de bajos ingresos y existencia de actividades informales que una relación salario mínimo y actividades informales.

Uno de los primeros intentos para mostrar la existencia de segmentación al interior de sector informal urbano es realizado por Alvarez, Morales y Muñoz (1988) a partir de una muestra probabilística (72 casos) extraída de una población finita de 1,032 micro-empresas solicitantes de créditos a instituciones financieras del sector formal.

En este trabajo, a pesar de tener como objetivo principal la evaluación de la adecuación del apoyo crediticio del

sistema financiero en relación a los problemas de las micro-empresas, los autores efectúan la presentación de las principales variables a partir de una segmentación de las micro-empresas en tradicionales y modernas. Las micro-empresas tradicionales se caracterizan por presentar bajos montos de "capital", utilizar tecnologías extremadamente simples, mostrar bajos grados de salarización y una gestión administrativa rudimentaria. Los micro-empresarios modernos presentan las características inversas y se diferencian de los pequeños empresarios capitalistas únicamente "porque estos últimos no participan en el proceso de producción de bienes o servicios, si no más se dedican a la dirección de la unidad productiva" (Alvarez, Morales y Muñoz, 1988, 62).

La muestra cubre 45 casos de establecimientos industriales y 27 casos de establecimientos de servicios y es desarrollada únicamente para productores del Area Metropolitana de San Salvador, los micro-empresarios tradicionales constituyen 42 casos (58.3%) y las micro-empresas modernas 30 casos (41.6%). Los principales resultados en términos de caracterización de los establecimientos pueden resumirse en los párrafos siguientes.

El 93% de las micro-empresas tradicionales no se encontraban inscritas en el registro de comercio, este porcentaje se reducía a 53% para los calificados como modernas. El nivel de los activos inventarios era inferior a los ₡10,000 para el 67% de las tradicionales y menor a los ₡20,000 para el resto de establecimientos de dicho sub-grupo. En cambio para las calificadas como modernas sólo un 20% se situaba entre ₡10,000 y ₡20,000 de activos invertidos el resto (80%) tenía activos superiores a ₡30,000 y un 50% poseía activos de más de ₡50,000.

La mayoría de las tradicionales se ubicaba en actividades industriales (66.6%) en cambio para las modernas, dominaban actividades de servicios (55.6%), predominando los talleres de reparación automotriz (60%) dentro de este sub-grupo de actividades.

En relación a los aspectos ocupacionales se encontró que en las tradicionales predominaban los establecimientos de hasta 5 empleados (97.6%) prevaleciendo los casos de 1 a

2 empleados (57.1%); en cambio para las micro-empresas modernas predominaban los casos de 3 a 5 empleados (53.3%) y de más de 5 empleados (43.4%). Únicamente se encontraron 5 casos de establecimientos unipersonales en el sub-conjunto tradicional.

La utilización de aprendices era prácticamente inexistente dentro del segmento de las micro-empresas modernas, representando únicamente 8% del total de la mano de obra empleada; en cambio para el grupo de establecimientos tradicionales este tipo de mano de obra representaba 42% del total del personal contratado. Los resultados de esta investigación sugieren la existencia de una cierta segmentación del mercado de trabajo informal ya que los salarios promedios pagados a los aprendices y a los obreros contratados son diferentes según el segmento en que se ubican. Los aprendices de las micro-empresas tradicionales reciben en promedio ₡100 mensuales y los obreros contratados un promedio de ₡450; en cambio en las micro-empresas modernas las remuneraciones mensuales promedios son ₡250 y ₡600 respectivamente.

El recurso a la utilización de mano de obra familiar es mayor dentro del segmento tradicional que en el segmento moderno, en el primero este tipo de mano de obra representa 64% del total de ocupados y en el segundo únicamente 14% del total. En ambos casos predomina la participación directa del propietario en los procesos productivos, pero es mayor para los tradicionales 93% que para los modernos 87%.

En relación a las jornadas de trabajo no se encontraron diferencias significativas ya que en ambos grupos predominan jornadas de más de 8 horas. Sin embargo, es necesario señalar que para las tradicionales el porcentaje de casos con más de 8 horas es de 64% y para las modernas es de 56% y que los establecimientos con jornadas de más de 10 horas representan 9% para los tradicionales y únicamente 3% para los calificados modernos.

En relación a las características personales de los propietarios se encontró en ambos grupos un predominio de propietarios masculinos: 76% para tradicionales, 80% para modernos y 77.8% para el total de la muestra. La mayoría de

entrevistados eran jefes de familia (85.7% en el caso de tradicionales y 73.3% para modernos) y en relación a la edad predominaba una población entre 30 y 50 años (61.9% en tradicionales y 56.7% en modernos); en ambos grupos dominaban también los propietarios jóvenes (20-30 años) sobre los propietarios de más de 50 años en una relación de aproximadamente 2 a 1.

En relación a los ingresos brutos mensuales obtenidos se señala en este trabajo que el 50% de los propietarios tradicionales obtenían menos de ₡1,000 y 83.3% menos de ₡2,000 y ninguno sobrepasaba los ₡3,000 mensuales. En cambio para los propietarios "modernos" únicamente un 16.6% se situaba entre ₡1,000 y ₡1,999 mensuales, 40% obtenían ingresos entre ₡2,000 y ₡3,000 mensuales y el resto 43.4% tenía ingresos superiores. Dados los criterios de segmentación el mayor ingreso parece estar relacionado con el mayor patrimonio de los productores "modernos". Los autores no encontraron relación entre ingresos y tipo de clientela (la mayoría de productores de ambos grupos vende a particulares) ni entre ingresos y tiempo de existencia de los establecimientos, sin embargo algunos datos presentados sugieren la influencia del tipo de actividad sobre el nivel de ingresos obtenidos ya que dentro de los propietarios con ingresos brutos superiores a ₡3,000 mensuales el 71.4% estaba ubicado en actividades de servicios, fundamentalmente servicios de reparación y mantenimiento de bienes durables (Alvarez, Morales y Muñoz, 1988, cuadros 21, 22, 23).

Este trabajo es muy interesante y presenta bastante y variada información sobre el nivel de asistencia financiera a los micro-empresarios informales así como también de las características de los créditos recibidos, sin embargo no se ha considerado conveniente presentar toda esta información por razones de espacio y porque como la población universo correspondía a listados de instituciones crediticias podía presentar una visión falsa de las posibilidades de acceso al crédito de los productores informales, únicamente se encontraron 11 casos (15.3%) de micro-empresarios que no habían sido sujetos de créditos.

Los límites de esta investigación son la exclusión del sector comercial, la limitación de la información únicamente

a los propietarios de los establecimientos, la aceptación de los criterios de caracterización de los establecimientos informales utilizados por las instituciones privadas de crédito y la sub-representación de los trabajadores por cuenta propia, que constituyen la mayoría de los ocupados activos en el sector informal urbano.

En relación a estos últimos dos aspectos la limitación se origina en la base muestral utilizada. En primer lugar porque para las instituciones crediticias consideradas las micro-empresas a financiar son establecimientos con activos de hasta ₡15,000 (línea especial BCR y FEDECREDITO); de hasta ₡15,000 (línea de crédito PROPEMI-FUSADES) y de hasta ₡30,000 (línea de crédito FIGAPE). En segundo lugar la mayoría de trabajadores por cuenta propia se auto-considera no sujeto de crédito (por incapacidad de cumplir con las garantías exigidas) y no se presenta como solicitante dando como resultado que en la base muestral su proporción no sea representativa del peso que en realidad tiene dentro de las actividades informales.

La conjugación de estos dos factores hace que la muestra no sea realmente representativa de la mayoría de la población (establecimientos y trabajadores) que conforman el sector informal urbano, siendo más bien representativa del segmento micro-empresarial. Esta situación se manifiesta más claramente por el exagerado peso (41.6%) de establecimientos que podrían ser calificados en estado de transición o de "cuasi-capitalistas" (Souza, 1980, 98) y no como representativos "típicos" del sector informal. Finalmente, dentro del grupo de enfoques globales del sector informal se encuentra el trabajo de Briones (1989), que trata de evaluar, a través de diferentes fuentes de información (encuestas de hogares y encuestas sectoriales de establecimientos), las funciones económicas de la pequeña producción y señalar las características básicas de funcionamiento del sector informal. Los principales resultados de esta investigación no serán presentados en este acápite sino que serán utilizados en la segunda parte de este trabajo para la presentación global del fenómeno de la informalidad en El Salvador. Sin embargo, es necesario señalar que este trabajo presenta las limitaciones derivadas del uso de diferentes fuentes de información —la información utilizada no es originada por

una sola muestra—, la exclusión de algunas ramas de actividad, la insuficiencia de información sobre los trabajadores no propietarios y la limitación de la cobertura geográfica al Área Metropolitana de San Salvador.

No quisieramos terminar esta reseña de los trabajos globales sin comentar brevemente los trabajos teóricos de Montoya (1988a; 1988b) sobre la relación que se establece entre el capital y las formas de pequeña producción no capitalista. Desde una perspectiva marxista, el autor señala, utilizando una nueva categoría teórica (la subsunción indirecta del trabajo en el capital), que la relación que se establece entre el capital y las formas de producción no capitalista es una relación de expoliación por parte del capital y que por lo tanto los intereses económicos de los productores no capitalistas tienen que ser opuestos a los intereses de la clase capitalista. El autor considera que las formas de producción no capitalista, bajo distintas modalidades particulares, se encuentran incluidas dentro de la lógica general del capital, esto es determinadas en su existencia y funcionamiento por las necesidades de valorización del capital. El capital mismo las ha convertido indirectamente en instrumentos de su propia valorización (Montoya, 1988a, 62). También establece que lo que diferenciaría a la subsunción directa del trabajo en el capital de la indirecta es que en la primera la valorización se da mediante la compra de fuerza de trabajo y en la segunda el productor no produce (no valoriza al capital) bajo una relación salarial (Montoya, 1988a, 62).

Montoya (1988b) utiliza algunos indicadores cuantitativos para señalar la sumisión indirecta de unas de las actividades típicas del sector informal urbano: el comercio no capitalista. Según la información de las formas de aprovisionamiento (predominio de compras al contacto) es claro que no se trata de asalariados encubiertos sino de comerciantes que cargan con todos los riesgos y costos de su actividad. Además señala Montoya (1988b, 300) que al asumir por su cuenta el comercio minorista estos establecimientos posibilitan la circulación del capital mercancía y con ello su valorización. Otra forma de valorización extraordinaria para el capital resulta de que estas actividades al ser fuentes de ingresos posibilitan —en forma total o parcial— la auto-

reproducción de la fuerza de trabajo con lo cual se abarata para el capital el precio de la misma.

El análisis de Montoya es muy interesante y lleno de reflexiones que pueden dar lugar a polémicas teóricas, sin embargo dado el carácter resumido de la presentación nos limitaremos a señalar que en nuestra opinión, el autor no presenta (en el caso de la pequeña producción no-capitalista-urbana) suficiente evidencia empírica para mostrar la existencia de una sumisión-expoliación por intermediación de los mercados ya que no hay datos relativos a una articulación pequeños- productores/capital vía financiación o vía un intercambio desigual de producciones.

1.2 Los enfoques sectoriales

La característica básica de estos estudios es que limitan su análisis a una actividad informal específica. En este sentido su representatividad disminuye en relación al universo de todos los trabajadores informales pero al mismo tiempo aumenta en relación a las características de los subgrupos de trabajadores y/o establecimientos analizados.

Al igual que para los enfoques globales haremos una presentación individualizada de los trabajos señalando sus principales resultados en materia de empleo, ingresos, condiciones de producción y características socio-económicas de la mano de obra.

Comenzaremos la reseña con los trabajos del sector informal de vivienda (Amaya y Alvarado, 1986; Rivera y Sánchez, 1986) señalando que más que ser verdaderos estudios sobre la producción informal de viviendas constituyen análisis de algunos aspectos de las condiciones de vida de los grupos urbanos en situación de pobreza extrema.

En el trabajo de Amaya y Alvarado se efectúa una asimilación errónea entre pertenencia al sector informal urbano y pertenencia a grupos de pobreza que habitan en asentamientos de vivienda popular. En este sentido dentro de la población encuestada (habitantes de la comunidad Lamatepec en Santa Ana) se encuentra un 31.8% de jefes de familia que trabajan como asalariados en el sector privado, un 11.8% que trabaja para el gobierno y únicamente 30.9%

declaran ser "micro-empresarios" o trabajadores por cuenta propia.

La encuesta busca medir sobre todo las condiciones de vida de los residentes de esta comunidad y presenta información sobre ingresos, gastos de consumo y otros indicadores del nivel de vida; sin embargo, como la presentación de los resultados es agregada (referida a todos los jefes de familia o para todos los hogares) no permite establecer comparaciones entre los diferentes sub-grupos ocupacionales de la comunidad y en este sentido no proporciona ninguna información sobre los grupos informales en estado de extrema pobreza. Al seleccionar como unidad de análisis a las familias pobres urbanas y no al trabajador informal, el trabajo de Amaya y Alvarado, no puede llegar a identificar al sector informal, ni como actividades que tienen una manera diferente de producir ni tampoco como un hipotético micro-espacio semi-autónomo (comunidad) en donde los residentes trabajan, en su mayoría, los unos para los otros y se compran mutuamente sus productos manteniendo muy débiles vínculos con el resto de la economía.

El otro trabajo sobre el sector informal de vivienda urbana (Rivera y Sánchez, 1986) adolece de las mismas limitaciones señaladas anteriormente pues se trata fundamentalmente de un censo socio-económico de la comunidad marginal Lupita (Antiguo Cuscatlán) realizado para evaluar la potencialidad del apoyo institucional a los proyectos de autoconstrucción de viviendas. Este trabajo se limita a la descripción de las diferentes fases del proceso de rehabilitación de un tugurio mediante el sistema de auto-construcción.

Al cometer el abuso terminológico de considerar informarles a los bienes (viviendas para este caso) y no a los procesos de producción (auto-construcción) los autores, no realizan un verdadero análisis de las diferentes formas de producción no-capitalista en la construcción residencial y generan una información que es útil únicamente para definir perfiles de pobreza urbana.

El trabajo de Rodríguez y Martínez (1988) sobre la pequeña producción de calzado tiene la ventaja de presentar resultados en forma de diferenciada para los propietarios y

también, en algunas variables, para los propietarios y los operarios.

La información presentada por Rodríguez y Martínez, se origina en una encuesta de 49 establecimientos en el Area Metropolitana de San Salvador, a partir de esta encuesta los autores efectúan una segmentación de los productores-propietarios en Productor Integrado Mercantil (PIM) que comercializa su producción fundamentalmente a través de intermediarios comerciales (incluidos almacenes capitalistas) y que dedican relativamente una mayor proporción de tiempo a las labores de comercialización; y Productor Artesanal Tradicional (PAT) que comercializa su producción directamente en el mismo local del taller estableciendo relaciones con los consumidores y dedicando la mayor parte de su tiempo a la producción.

En relación a las características socio-demográficas de los trabajadores, los resultados establecen algunas diferencias entre los dos sub-grupos y entre el grupo de propietarios y el de los operarios. Así en relación a la edad se observa que los productores propietarios de mayor edad se concentran en el grupo de los PAT, 48% son mayores de 50 años y únicamente 29.2% en el caso de los PIM; sin embargo en relación a los operarios hay una marcada diferencia de edades ya que un 57.1% de los propietarios se ubica entre 31 y 50 años (un 38.7% es mayor de 50 años) y en cambio para los operarios el 64% se ubica entre 10 y 30 años y el 82% no supera los 40 años (Rodríguez y Martínez, 1988, 139). Este resultado sugeriría que alcanzada cierta edad (y experiencia) y en el función del patrimonio acumulado, los operarios ensayaran de convertirse en propietarios (la misma encuesta señala el 67.3% de los propietarios se había desempeñado anteriormente como operario).

En relación al sexo se observa que la actividad es fundamentalmente masculina: 100% de los operarios y el 91.8% de los propietarios son hombres. Sin embargo, se señala que a diferencia de los PAT (100% hombres) en el grupo de los PIM un 16.6% de los propietarios son mujeres. En relación al origen de los productores no hay prácticamente diferencias: el 70.7% de los PIM y el 72% de los operarios son originarios de San Salvador. En términos de status

familiar los jefes de familia predominan entre los productores-propietarios: 91.6% de los PIM, 76% en los PAT y disminuyen a 52% en el grupo de los operarios (Rodríguez, y Martínez, 1988, 143 y 208).

En relación a la educación el trabajo presenta resultados interesantes al señalar un mayor nivel educativo en el grupo de operarios que en el grupo de los propietarios. Dentro del primer grupo un 52% de los entrevistados había realizado estudios superiores al sexto grado y un 14% poseía estudios superiores al noveno grado; en cambio para los propietarios esta proporción se reducía a 34.7% siendo favorable (16.3%) únicamente para los niveles mayores al noveno grado. Es necesario señalar que el sub-grupo de menor nivel educativo correspondía a los PIM que presentaban únicamente un 25% de entrevistados con un nivel educativo mayor a los 6 años de estudio, los PAT presentaban un 44% (más de 6 años) y un 20% con estudios de bachillerato o equivalentes (Rodríguez y Martínez, 1988, 145 y 210).

En nuestra opinión estos resultados podrían sugerir, dado el mayor nivel educativo encontrado dentro del grupo de trabajadores más jóvenes (operarios), que dentro de las áreas urbanas, y por lo menos hasta finales de los setenta, se habrían incrementado las oportunidades de escolarización para la población de bajos ingresos; pero también, que el mayor nivel educativo no se traducía necesariamente en mayores ingresos como se vera más adelante.

De acuerdo a las historias ocupacionales de los trabajadores y propietarios la inserción en esta actividad parece manifestar una opción de permanencia (la actividad no es vista como transitoria en la espera de otro empleo) y la existencia de una relativa movilidad ocupacional (cambios en el status de la fuerza de trabajo). El 67.3% de los propietarios declaró haber sido operario en otro taller y 14.3% declaró no haber desempeñado nunca otro empleo; en relación a los operarios el 72% declaró no haber desempeñado nunca otra actividad. En este sentido tendríamos un 81.6% de propietarios que provenían de la misma rama indicando con esto cadenas del tipo operario-propietario, o bien aprendiz familiar-propietario.

En relación al patrimonio (activos productivos) no hay gran diferencia entre los dos tipos de productores: el "capital" fijo promedio para los PIM era de aproximadamente ₡4,830 y para los PAT de ₡2,970. La división del trabajo era mínima (carácter semi-artesanal de los establecimientos) y corresponde a las labores de alistado y ensuelado. El 75% de los productores entrevistados se ve obligado a recurrir a talleres más grandes (o especializados) para el armado (cosido de suelas) debido a que no cuentan con el equipo necesario para finalizar el proceso de producción.

En general en esta actividad no existen talleres unipersonales (sólo 6.1% se declararon en esa situación por causas coyunturales): la mayoría de talleres tiene más de 3 operarios (65.3%). Para los PIM la media es de 4 operarios (18.4% entre 5 y 6) y para los PAT la media era de 3 operarios.

En esta actividad predomina el empleo de mano de obra asalariada ya que el 91.8% de los talleres declaró no utilizar aprendices y el 73.5% declaró no emplear mano de obra familiar (Rodríguez y Martínez, 1988, 172-174).

En relación a la participación de los propietarios la investigación señala que el 41.7% de los PIM no participa directamente en la producción y que para los PAT este porcentaje se reduce a 20%. Sin embargo los autores indican que en el último grupo se debe a razones de edad o incapacidad y que para el grupo de los PIM es porque los que no participan (o lo hacen ocasionalmente) es porque dedican la mayor parte de su tiempo a la comercialización. También es conveniente recordar que en este grupo se señaló anteriormente la presencia de un 16.6% de propietarios de sexo femenino que podría indicar una no-experiencia productiva.

En relación a los ingresos obtenidos, los resultados de la investigación señalan mínimas posibilidades de acumulación para los diferentes establecimientos analizados ya que el ingreso bruto mensual promedio era de aproximadamente ₡852 para los PIM y ₡754 para los PAT y no había una marcada diferencia en relación al ingreso promedio obtenido por los operarios ₡435. Además, el 83.7% de los entrevistados declaró no tener capacidad de ahorro a partir de los ingresos obtenidos en la actividad.

Esta investigación presenta una gran riqueza de datos, sin embargo, tiene la limitación de que la base muestral (105 establecimientos) que sirvió para definir el tamaño de la muestra data de 1978 (censo manufacturero de establecimientos de 4 y menos ocupados) lo cual podría dar lugar a aumentar las posibilidades de error en la generalización de las características encontradas por la población total de pequeños productores, dado que el universo podría ser mayor. Por otra parte la muestra no es probabilística y como se intentó en alguna medida establecer cuotas dentro de los barrios que tradicionalmente han localizado esta actividad en San Salvador, la investigación sólo recoge información para los talleres de producción de mercancías sin presentar información que permitan evaluar las condiciones de los "productores" de servicios personales (establecimientos de refacción) que constituirían el sub-conjunto más "informal" de los trabajadores de esta actividad.

El trabajo de Chávez, Mancía y Peña (1988) sobre la pequeña producción en la rama de la confección es desarrollado a partir de una muestra de 88 establecimientos tomados al azar dentro de los clientes de una empresa suministradora de equipo y maquinaria para la confección. La caracterización operacional adoptada para definir la "informalidad" de los establecimientos es que el tamaño de los mismos no supere las 7 personas ocupadas.

Dentro del sub-grupo de estos pequeños productores, los autores distinguen dos tipos de pequeños productores: el pequeño productor tradicional y el pequeño productor moderno (micro-empresario). Los tradicionales se caracterizan por el bajo valor de sus activos invertidos, una rudimentaria o inexistente división técnica del trabajo y producir en "forma personalizada" para clientes directos. En cambio los pequeños productores modernos tienen un mayor valor invertido en medios de producción, un mayor grado de especialización o división del trabajo y producen en forma "estandarizada" para el mercado (clientela impersonal).

Los principales resultados en términos de las características de funcionamiento de los establecimientos señalan que para los pequeños productores tradicionales (34 casos) la media de activos invertidos no sobrepasa los ₡2,200 en

cambio la media de los pequeños productores modernos (54 casos) es de aproximadamente ₡11,800. En términos del equipo utilizado los autores señalan que para cada establecimiento "tradicional" hay en promedio únicamente 2 máquinas de coser domésticas, en cambio para los pequeños establecimientos modernos el promedio se eleva a 6 máquinas entre industriales y domésticas. En cuanto al gasto en materias primas se establece una clara diferencia entre los dos sub-grupos como fruto de la diferenciación existente entre los bienes producidos (bienes que no entran al mercado y bienes-mercancías); los productores tradicionales que trabajan para clientes particulares tienen únicamente un gasto mensual promedio en materias primas de ₡142.3 (hilos, botones, etc) ya que para la mayoría de establecimientos (85%) la materia prima principal (tejidos) la aporta el cliente. En cambio para la pequeña producción moderna —que produce para el mercado— el gasto promedio se eleva ₡500 mensuales y en general la compra de materia prima es realizada por el propietario (77.8%). De acuerdo a la investigación no se detectó sub-contratación industrial y la sub-contratación comercial (producción para almacenes y los mayoristas) no era significativa: 5.9% para los tradicionales y 16.7% para establecimientos "modernos". Las diferencias en el tiempo de existencia de los establecimientos sugieren que ha sido durante la década de los ochenta que se han desarrollado las transformaciones (incorporación de procesos tecnológicos o apertura de ciertos espacios de mercado) que han posibilitado el desarrollo de la pequeña industria de confección. Los datos del trabajo de Chávez, Mancía y Peña señalan que el 70.8% de los talleres modernos de confección tenían menos de 5 años de existencia y el 95.8% no superaba los 10 años. En cambio para los tradicionales (sastres y costureras) los talleres de menos de 5 años bajaban a 25% del total y los talleres con más de 10 años se elevaban a 28.2%. En relación a los ingresos obtenidos en la actividad se encontró también una marcada diferencia entre los tradicionales y los "modernos". Los primeros alcanzaban en promedio un ingreso mensual de ₡661 en cambio los segundos obtenían ₡3,300, es decir aproximadamente 5 veces al ingreso obtenido en el primer grupo y entre 6 y 7 veces el salario mínimo de la rama.

En relación al empleo y a las condiciones de trabajo

señalan que los talleres de tipo tradicional son predominantemente unipersonales o de tipo familiar y que en los talleres modernos predomina la utilización de mano de obra asalariada. Así para los tradicionales la relación ocupados por establecimiento es de apenas 1.7 en cambio para los modernos el promedio se eleva a 4.6 ocupados por establecimiento. El personal asalariado no familiar sobre el total de ocupados es de 22.3% en el caso de los tradicionales y de 63.1% en los modernos. Las jornadas laborales son altas en ambos grupos pero también en este aspecto se encontraron diferencias ya que el 70.6% de los tradicionales trabaja entre 6 y medio y 7 días a la semana y en el otro grupo únicamente lo hacen un 40.7%; el 23.5% de los tradicionales trabaja 6 días a la semana y para los establecimientos modernos lo hace el 33.3%. La participación de los propietarios en el proceso de producción es alta, 100% en tradicionales y 89% en los modernos pero en el caso del primer grupo es permanente y en el segundo grupo parcial ya que éstos últimos realizan también actividades de comercialización y de compra de materias primas (Chávez, Mancía y Peña, 1988, 136-145). En este sentido, podría decirse que considerando el monto de activos invertidos, los ingresos obtenidos y la mayor tasa de salarización, el grupo de las micro-empresas de confección podría ser caracterizado como un sub-sector de "transición" con posibilidades de transformación en pequeña empresa capitalista.

Las principales limitaciones del trabajo pueden resumirse en tres aspectos. En primer lugar, la ausencia de información sobre los trabajadores no-propietarios; segundo, la reducida información sobre ciertas características socio-económicas de los productores-propietarios en particular aquellas que serían claves para establecer perfiles diferenciados entre los productores tradicionales y los productores modernos (nivel educativo, proveniencia social, historia ocupacional, etc.); y, finalmente la insuficiencia de los cruces de información. La representatividad de la muestra puede considerarse aceptable -dada la presentación segmentada de la información- a pesar de que al estar basada en un listado de clientes (de equipo de confección) tiende a sobre-representar a los micro-empresarios en relación a los talleres tradicionales y algunos resultados pueden no ser generalizables (por ejemplo, el tiempo de existencia de los talleres) por estar

influenciados por el tiempo de existencia de la base muestral y la cobertura geográfica del mismo.

Para las actividades vinculadas a la circulación de mercancías se han desarrollado tres estudios con objetivos específicos diferentes. El trabajo de Urquilla y Martínez (1988) tiene como principal objetivo la caracterización de las principales formas de articulación del comercio informal callejero con el resto de la economía. El trabajo de Guillén, Ramírez y Elías (1988) trata de determinar el rol de los pequeños establecimientos de comercio minorista (tiendas) en la adecuación de la oferta de mercancías a la demanda de los consumidores de bajos ingresos. Y el trabajo de Benavides, Hernández y Avalos (1988) trata de establecer que el transporte de carga no capitalista posibilita una valorización extraordinaria del capital.

El trabajo de Urquilla y Martínez (1988) se fundamenta en una muestra de 91 vendedores ubicados en las calles del viejo centro de San Salvador (primer anillo periférico del AMSS). La base muestral utilizada es la población de vendedores censada por COMERSAN (2,055) en 1986. Sin embargo dada la imposibilidad de la obtención de un listado de direcciones, la técnica utilizada para el levantamiento de las encuestas fue la de muestreo por conglomerado que respetó las proporciones (giros comerciales de los vendedores) encontrados en la población-universo.

Los principales resultados de este trabajo pueden agruparse en torno a dos dimensiones: las características socio-económicas de los vendedores y las características del puesto de trabajo.

En relación al primer aspecto los resultados de Urquilla y Martínez señalan que dentro del conjunto de vendedores de la calle predominan adultos en edad productiva: el 78% tiene entre 23 y 47 años, solamente 4.4% tiene menos de 23 años y únicamente 8.8% más de 53 años. Este resultado estaría en contradicción con la vieja idea de que las actividades informales de fácil entrada (comercio) concentran fundamentalmente a los grupos ocupacionales más viejos o muy jóvenes.

La actividad globalmente es predominantemente femeni-

na: 74.7% de los ocupados son mujeres; sin embargo los autores señalan que hay una desigualdad distribución de la categoría sexo según los giros comerciales. Así se encuentran actividades con predominio de población masculina, venta de calzado (66.7%) y venta de cassettes (55.6%) y otras típicamente femeninas: alimentos (96.4%), ropa (94.1%), cosméticos (88.9%) y venta de joyería de fantasía (100%).

Entre los vendedores predominan los jefes de familia (81.3%), indicando que la actividad no constituye un complemento al ingreso familiar ni una salida para la fuerza de trabajo secundaria.

La actividad presenta una fuerte absorción de migrantes. El 54.9% del total de vendedores no son originarios de San Salvador, sin embargo los resultados sugieren también que la actividad no ha actuado tradicionalmente como "puerta de entrada" a la estructura ocupacional urbano-metropolitana ya que de la mayoría de migrantes con llegada anterior a 1980 (69.4% del total de migrantes), el 88.2% no entró directamente al comercio informal callejero. Esta proporción se invierte para los migrantes posteriores a 1980 ya que el 60% de este sub-total sí ingresó directamente a la actividad.

Dentro de la muestra se destacan niveles educativos relativamente altos y una estructura educativa inesperada en relación a la idea tradicional de que el comercio callejero agrupa a los menos educados. El 50.6% de los encuestados tiene un nivel educativo superior al 6° grado, encontrándose incluso que un 37.4% tiene más de 10 años de estudio. Estas proporciones son mayores para los menores de 28 años (68.4% más de 6° grado) y disminuyeron para los más viejos (46 y más años) a únicamente 4.3% con más de 6° grado.

En relación a los ingresos se señala que el 50% de los vendedores tenía ingresos iguales o inferiores al salario mínimo de la rama, a pesar de desplegar un mayor esfuerzo en términos de tiempo de trabajo: el 76.4% trabajan más de 10 horas al día.

El 78% no trabajaba antes de ingresar al sector y el 50.5% había ingresado después de 1980; sin embargo, la información no es suficiente (no existe distinción entre desocupados

e inactivos) para establecer una relación de tipo crisis-desempleo-ingreso al sector informal. En relación a las características del puesto de trabajo resultó que la mayoría de "establecimientos" son unipersonales (68%) o bien cuentan únicamente con ayuda familiar (21%); únicamente los autores detectaron puestos de venta con mano de obra asalariada en un 11% de los casos que resultaron ser vendedores con montos de mercaderías superiores a \$4,500 y dedicados a la venta de ropa, cassettes, calzado, relojes. El 71% se aprovisiona al contado únicamente y un 76.7% se aprovisiona con intermediarios (almacenes y mayoristas) exclusivamente. Sin embargo esta proporción varía según los giros ya que para el calzado y los cassettes más del 60% de vendedores se aprovisionan directamente en los centros de producción, en cambio el 100% de vendedores de cosméticos, fantasía, relojes y alimentos lo hace únicamente con intermediarios. En general los vendedores consideran que sus clientes son personas de bajos ingresos (3.4%) o de bajos y medianos ingresos (60.4%) y señalan operar con precios variables (80.2%).

Los límites que pueden indicarse para esta investigación es que la muestra es representativa para el universo de vendedores callejeros del centro de San Salvador (que en cierto sentido tienen una localización privilegiada en términos comerciales) pero no del total de vendedores del AMSS. La caracterización de los establecimientos en términos de las principales variables que influyen sobre las condiciones de funcionamiento (empleo, capital, etc.) es insuficiente y finalmente presentan muy poca información sobre los perfiles sociales y las historias ocupacionales de los vendedores.

El trabajo de Guillén, Ramírez y Elías (1988) sobre las tiendas minoristas, considera que este tipo de pequeños establecimientos se originan y proliferan por el efecto combinado de dos factores: en primer lugar, porque adecúan sus formas de venta a las formas de compra de la población de bajos ingresos, que constituye la mayoría de la población urbana. En segundo lugar, porque son el resultado de lógicas de subsistencia que tienen como objetivo principal (o exclusivo) el complementar el ingreso familiar.

De acuerdo a los principales resultados sobre las características de los propietarios, la actividad es predominante-

mente femenina y absorbe principalmente fuerza de trabajo secundaria. El 78% de los propietarios encargados son mujeres y de este sub-conjunto únicamente un 34% declara status familiar de jefe de familia. En el caso de los hombres predominan los jubilados y los incapacitados. La edad de la mayoría de los propietarios señala que en la actividad se agrupan personas mayores, próximas a cerrar su "ciclo productivo": el 72.6% tiene más de 40 años y aproximadamente un 50% son mayores de 50 años. El nivel educativo es bastante bajo ya que 69.5% tiene menos de 6 años de estudio y un 30.5% alcanza hasta 3º grado. (Guillén, Ramírez y Elías, 1988, 104-116).

En relación al empleo, condiciones de trabajo y niveles de ingreso percibido, los autores señalan que las tiendas son generalmente establecimientos unipersonales que pueden eventualmente contar con ayuda familiar (de acuerdo al movimiento de las ventas y al tiempo de los otros miembros de la familia) pero que se caracterizan por no generar empleo asalariado. Los resultados del trabajo, confirman la idea anterior al mostrar que el 27.3% de los establecimientos son exclusivamente personales, el 65% cuenta con ayuda familiar parcial, el 3.2% indicó utilizar la empleada doméstica y únicamente 4.5% declararon tener un asalariado. La mayoría de los establecimientos tienen jornadas laborales superiores a las normales al trabajar más de 10 horas diarias (95.5%) y tener semanas de trabajo superiores a los 6 días medio (98%). La lógica que domina en este tipo de actividades es una lógica de pura subsistencia; el 82.5% de los propietarios declararon claramente que el motivo para establecer la tienda había sido "complementar el ingreso familiar", además un 50% declaró no interesarse por aumentar la clientela: "Dios da para todos, el dinero que es de uno nadie se lo quita" (Guillén, Ramírez, Elías, 1988, 99). Otro indicador del predominio de la lógica de subsistencia podría ser el hecho de que el 93.6% de estos establecimientos se localizan en el mismo lugar de vivienda del propietario. A pesar de que la información de ingresos es incompleta, debe señalarse que para los que declararon ingresos (19.5% del total) la mayoría (70%) indicaba percibir más de \$99 semanales y un 40% tenía ingresos superiores a los \$200 semanales. Estos resultados muestran que en general los ingresos monetarios brutos derivados de la actividad son iguales o superiores a los salarios mínimos de la actividad. Además debe señalarse que

la gran mayoría toma mercancías para el consumo familiar sin pagarlas con lo cual el ingreso bruto obtenido se aumenta.

En relación a los activos invertidos, los resultados indican que a pesar de que los stocks de mercadería son relativamente bajos, el 87.6% tiene un stock inferior a \$5,000, la inserción en la actividad no es tan fácil (para familias pobres) ya que el 79% de estos establecimientos funcionaba con un stock de \$2,000 a \$5,000 y debían de poseer un equipamiento mínimo para la distribución: refrigeradora (98%), algún mostrador (55%), congelador (48%), etc. (Guillén, Ramírez y Elías, 1988, 120-123).

El servicio fundamental de las tiendas es el fraccionamiento de las mercancías; el 86.4% de las tiendas se "especializa" en la venta de unidades mínimas para los diferentes productos (fraccionamiento al máximo de las mercancías de acuerdo a las características físicas de las mismas) y el 83% declara que sus clientes realizan compras varias veces al día. Al cruzar la información resulta que las tiendas "especializadas" en unidades mínimas son las que reciben este tipo de clientela (Guillén, Ramírez y Elías, 1988, 65-74).

Finalmente la investigación indica que en general las tiendas son puntos de distribución de los grandes mayoristas ya que al combinar las fuentes de aprovisionamiento resulta que el 63% de las tiendas se aprovisiona con grandes mayoristas y otras fuentes. Los límites de esta investigación se resume en el carácter no probabilístico de la muestra y a pesar de que se intentó seguir un procedimiento de seleccionarlas en los barrios y colonias más populosas no puede considerarse tampoco un muestreo por conglomerado. Tampoco se especifica cómo se determinaron las cuotas de establecimientos por zonas/barrios. Además carece de información suficiente sobre ingresos, valor equipo, determinantes de los ingresos y otras variables de funcionamiento. Sin embargo, el trabajo es importante en cuanto logra generar información empírica para mostrar la relación existente entre la existencia de este tipo de actividades de circulación y las formas de gasto en bienes de consumo de la población de bajos ingresos.

Finalmente dentro de los trabajos sectoriales encontraremos el estudio sobre el transporte de carga no-capitalista (TCNC) realizado en 1989 por Benavides, Hernández y Avalos (1989). Estos autores tratan, partiendo del marco teórico desarrollado por Montoya (1988a), de demostrar que el TCNC contribuye de manera indirecta a la valorización del capital. Esta valorización se realiza porque estas actividades, el permitir la auto-reproducción de la capacidad laboral, "producen" gratuitamente fuerza de trabajo para el capital y además porque al vender su mercancía-servicio a un precio inferior a su costo permiten reducir el precio de los bienes-salario o insumos que transportan y de manera indirecta contribuyen a abaratar el costo de la fuerza de trabajo para el capital.

Los principales resultados referentes a la caracterización de los trabajadores revelan una inserción muy reciente a la actividad: el 55.7% declaró tener menos de 5 años en la actividad y del resto únicamente un 17.2% tenía más de 10 años como transportista. La totalidad de los entrevistados declaró haber desempeñado alguna ocupación anteriormente y un 77% declaró haber sido asalariado (47% empleados y 30% obreros). Estos dos hechos podrían sugerir una relación entre el aumento de este tipo de trabajadores por cuenta propia en el sector transporte y el aumento del desempleo en los años ochenta. Sin embargo, dentro del total de entrevistados únicamente un 38.6% señaló haberse incorporado porque no encontró otra forma de trabajo. Este último resultado nos sugiere que la variable desempleo es explicativa, pero no lo suficiente, pues para un 61.4% de los encuestados la opción no se presentó necesariamente entre ocupación informal y desempleo e incluso pudo presentarse entre ocupación informal y empleo asalariado aunque no hay datos al respecto. La estructura de edades del grupo de transportistas muestra que predominan personas mayores de 40 (61.4%); este resultado conduce a los autores a considerar que este tipo de actividad tiene un "carácter de asilo obrero" y de receptor de la fuerza de trabajo que ya no le es útil al capital (Benavides, Hernández y Avalos, 1989, 103). Sin embargo, podría también señalarse con los mismos datos que el 65.7% de los entrevistados tenía entre 30 y 50 años es decir que no necesariamente se encontraban fuera de lo que podría ser el "ciclo productivo" de la fuerza de trabajo.

En relación a los ingresos y las condiciones de trabajo los resultados del trabajo son interesantes, en particular porque es el único —entre los revisados— que se ha esforzado por establecer un cálculo de los ingresos netos obtenidos.

De acuerdo a los resultados los transportistas independientes tienen una visión equivocada de las oportunidades de ingreso de la actividad (el 58.6% declaró ganar más que en su actividad anterior y un 18.6% declaró ganar igual) que resulta de considerar los ingresos brutos mensuales que arrojan una media mensual de ₡1,420 en una estructura de ingresos que va desde ₡500 mensuales hasta ₡4,000 con un 21.4% arriba de los ₡2,000 mensuales.

Sin embargo, al confrontar la estructura de costos establecida por los autores contra los ingresos brutos declarados resulta que aproximadamente un 33% de los transportistas tendría ingresos netos nulos o pérdidas y otros 27.6% no lograría llegar ni al equivalente del salario mínimo (ingresos netos entre ₡1 y ₡395) y sólo un 41.4% tendría ingresos que irían de ₡395 hasta ₡2,000 (Benavides, Hernández y Avalos, 1988, 84-91). Este ingreso neto no es un excedente, porque los autores señalan que los costos utilizados sólo incluyen costo de producción del servicio y la depreciación del vehículo; es decir, no consideran un salario imputado para el transportista (que se aproximaría a ₡735) y por lo tanto el ingreso calculado no es más que una remuneración al propietario del vehículo.

Las condiciones de producción del servicio se traducen en un desgaste intensivo de la fuerza de trabajo ahí ocupada ya que el 88.6% de los transportistas declara trabajar siete días a la semana.

Los destinatarios del servicio son fundamentalmente pequeños comerciantes y familiares ya que 87% de transportistas declara trabajar para este tipo de clientela.

El servicio de mantenimiento es proporcionado fundamentalmente por establecimientos del sector informal: reparaciones un 77.1% en talleres informales o mecánicos individuales y un 10% por mantenimiento personal; compra de llantas un 51.4% en comercios informales y compra de baterías 61.4%.

De acuerdo a lo anterior no se observa en el trabajo evidencia empírica que compruebe la existencia de relaciones directas de compra-venta (intermediación de mercado) que permitan la expoliación de estos trabajadores por parte del capital. La valorización extraordinaria del capital pasa a depender de meditaciones del tipo: transportista independiente abarata costos mercancías vendidas por pequeños comerciantes y de esta forma se abarata costo fuerza de trabajo para el capital. Sin embargo, esta mediación no considera que dadas las modalidades de venta de los pequeños comerciantes (fraccionamiento mercancías) la reducción de costos puede no trasladarse hasta los consumidores. Dicho de otro modo, la evidencia empírica mostrada por Benavides, Hernández y Avalos no es suficiente para evidenciar la expoliación ni la reducción del costo de la fuerza de trabajo que queda más bien como una posibilidad teórica.

Finalmente los resultados señalan la existencia de dos lógicas dentro de los comportamientos de los transportistas: lógicas de acumulación y lógica de subsistencia.

Los resultados indican que predomina ligeramente la lógica de subsistencia ya que el 51.4% declaró que no ampliaría su actividad aun si pudiera comprar otro vehículo; señalando como principales razones que para ganarse la vida basta con un vehículo (25%), que la actividad no genera mayores ingresos (22.2%) y desconfianza en delegar su medio de producción (27.8%). En cambio los que declararon querer expandir su actividad declararon que lo harían porque "sería más rentable".

Algunas limitaciones encontradas en relación a las relaciones supuestas por los autores han sido señaladas anteriormente, aquí quisieramos advertir nada más que la representatividad de los resultados es restringida por el carácter no probabilístico de la muestra (el método utilizado fue el de "muestreo intencional" para obtener 70 casos "típicos" en los alrededores de los mercados seleccionados dentro del AMSS). Por otra parte al presentar los resultados de los ingresos netos calculados omiten señalar que los resultados de los ingresos netos declarados muestran una distribución del ingreso más equilibrada y con resultados positivos (aunque bajos) para todos los transportistas.

2. Breve caracterización del sector informal urbano en El Salvador

El examen de los datos referentes a las formas de inserción de la fuerza de trabajo en la estructura productiva salvadoreña nos revela que el sector informal tiene una notable importancia, absorbiendo a un poco más de un activo sobre tres en la esfera de las actividades urbanas.

El cuadro No. 2 muestra la gran capacidad de lo que llamaríamos sector informal de subsistencia para constituirse en el "lugar de recreación" para toda una mano de obra que se encuentra —por o contra su voluntad— fuera del circuito de las actividades de producción puramente capitalistas.

CUADRO No. 2.

ESTRUCTURA DE LA OCUPACION URBANA EN EL SALVADOR. 1985

Categoría	Número	Porcentaje
Total Activos	746,087	100.0%
Sector Formal	431,739	57.8%
Patrones	7,440	1.0%
Empleado y obreros con salario fijo	323,858	43.4%
Empleados y obreros con salario por obra	100,441	13.4%
Sector Informal	314,348	42.2%
Trabajadores por cuenta propia	251,467	33.8%
Trabajadores familiares sin remuneración	28,337	3.8%
Empleados domésticos	34,544	4.6%

Fuente: Briones (1989)

La importancia de las ocupaciones informales, a nivel de la absorción de mano de obra, varía según las actividades y

la ubicación geográfica. En el cuadro No. 3 puede observarse la diferente participación del empleo informal de acuerdo a las variables antes mencionadas.

CUADRO No. 3.

IMPORTANCIA RELATIVA DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN LAS PRINCIPALES RAMAS NO-AGRICOLAS (%)

	INDUSTRIA		TRANSPORTE		COMERCIO		CONSTRUCCION	
	AMSS ¹	Urb. Tot. ²	AMSS ¹	Urb. Tot. ²	AMSS ¹	Urb. Tot. ²	AMSS ¹	Urb. Tot. ²
Sector Informal	27.8	43.6	28.7	22.9	52.3	74.1	5.7	22.4
Patrones	6.1	n.d.	6.8	n.d.	51.1	n.d.	0.5	n.d.
Trab. por cuenta propia	15.0	38.6	13.7	20.7	37.8	68.2	—	17.8
Trab. fam. sin remuneración	3.0	5.0	—	2.2	4.3	5.9	—	4.6
Asalariados	3.7	n.d.	8.2	n.d.	5.1	n.d.	5.0	n.d.

1/ Para AMSS, año 1986

2/ Para Urbano Total, año 1985

Los datos nos indicarían que las actividades informales encuentran mayores espacios de mercado en las áreas periféricas urbanas —pequeños poblados o ciudades interiores de segundo orden— que en los polos de desarrollo urbanos (AMSS) en razón de la diferente “estandarización” de los patrones de consumo de los hogares y la existencia de mercados más pequeños y más localizados. Además sugieren que las actividades informales presentan mayor capacidad global de expansión en las áreas vinculadas a la circulación de mercancías.

El empleo informal es predominantemente femenino y predominantemente no-productivo, según los datos del cuadro No. 4 sugiriendo que la expansión del sector informal es un reflejo de la terciarización prematura de la economía urbana salvadoreña.

CUADRO No. 4.**SECTOR INFORMAL NO DOMESTICO: OCUPACION
POR RAMA Y POR SEXO. AMSS 1986 (%)**

		Industria	Construc.	Serv.	Comer.	Transporte	Serv. Finan.	Otros	
102	Total	100.0	25.9	1.2	15.1	48.4	6.0	1.4	2.0
	Hombres	45.0	(26.3)	(2.2)	(21.2)	(35.6)	(12.3)	(1.3)	(1.1)
	Mujeres	55.0	(26.6)	(0.3)	(10.1)	(61.4)	(0.8)	(1.6)	(0.6)

(Cifras entre paréntesis peso relativo rama para cada sub-grupo).

Fuente: MIPLAN (1986)

Las actividades informales se caracterizan por su débil capacidad de generación de ingresos, en general los trabajadores de este "sector" obtienen ingresos inferiores a las remuneraciones medias pagadas en el sector formal. En el cuadro No. 5 se observa la estructura global de distribución del ingreso en el sector informal.

CUADRO No. 5.

DISTRIBUCION DEL INGRESO SECTOR INFORMAL NO DOMESTICO. AMSS 1986

Ingreso Mensual (Colones)	Ocupados del Sector Informal	
0 - 199	16,758	(20.9%)
200 - 399	19,836	(24.8%)
400 - 599	14,364	(18.0%)
600 - 999	15,048	(18.8%)
1,000 - 1,999	8,550	(10.7%)
2,000 y más	5,472	(6.8%)

Fuente: MIPLAN (1986)

Como puede observarse, en 1986 un 45.7% de los trabajadores informales de San Salvador obtenían ingresos netamente inferiores al salario mínimo de la época (¢450) y la mayoría (63.7%) no alcanzaba la remuneración mensual media pagada a los obreros de la industria manufacturera (¢450) y la mayoría (63.7%) no alcanzaba la remuneración mensual media pagada a los obreros de la industria manufacturera (¢676.8). Esta situación era aún más grave para los asalariados del sector y para los trabajadores por cuenta propia para quienes Briones (1989, 125), señala que el 57.3% y el 59.1% respectivamente obtenía ingresos inferiores al salario mínimo.

A pesar de la enorme contribución del sector informal a la absorción del excedente de mano de obra urbana, un análisis más detallado de los datos existentes, sobre el sector, tienden a relativizar la contribución del sector a la

creación de empleo como resultado del marcado predominio de las actividades unipersonales. Ya en el cuadro No. 2 se observaba que, exceptuando la construcción, en todas las diferentes actividades el mayor peso, dentro de los ocupados informales, corresponde a los trabajadores por cuenta propia.

Esta situación se repite cuando se toma como unidad de análisis a la micro-empresa, confirmándose la preponderancia de los establecimientos unipersonales o familiares (45%).

CUADRO No. 6A.

MICRO-EMPRESAS SEGUN CAMBIOS EN EL EMPLEO ASALARIADO DESPUES DE CREADAS. AMSS 1986 (%)

Total	Sin asalariado	1	2	3	4
100.0	45.0	29.1	17.8	4.7	3.3

Fuente: Briones (1989)

CUADRO No. 6B

MICRO-EMPRESAS SEGUN CAMBIOS EN EL EMPLEO ASALARIADO DESPUES DE CREADAS AMSS. 1986 (%)

Total	Aumento	Disminución	Estable	Sin salarios
100.0	11.7	5.2	38.1	45.0

Fuente: Briones (1989).

Los dos cuadros anteriores, señalan la débil capacidad de creación de empleo de las unidades informales (sin asalariados o con empleo estable). Este hecho está vinculado a la débil capacidad de acumulación de las mismas, ya que el 69% de los establecimientos tenía una relación "capital"/

trabajo inferior a los ₡4,000 y aproximadamente la mitad (48%.3%) no supera los ₡2,500 en activos/ocupado (Briones, 1989, 122).

Las condiciones de trabajo en el sector son poco satisfactorias al predominar —según la encuesta de hogares— jornadas superiores a las normales para los trabajadores del sector informal.

CUADRO No. 7.

SECTOR INFORMAL OCUPADOS SEGUN TIEMPO DE TRABAJO SEMANAL. AMSS 1986 (Porcentajes)

No trabajó la semana pasada	2.0
1 - 16 horas	3.3
17 - 34 horas	7.8
35 - 45 horas	26.9
46 y más	60.0
TOTAL	100.0

Fuente: MIPLAN (1986)

Finalmente puede señalarse, en base a los resultados de muestras globales, la existencia de dos lógicas guiando la racionalidad de los pequeños productores informales: i) una lógica de subsistencia en la cual la repetición es el criterio de vida de la unidad de producción (repetir el equilibrio ingresos-gastos familiares es el objetivo principal del pequeño propietario); ii) una lógica de acumulación que busca la expansión de la unidad de producción en una búsqueda más o menos sistemática de la ampliación de los márgenes de ventas.

Los resultados parecen indicar que estas lógicas están relacionadas con el valor de los patrimonios poseídos, es decir relacionados con el origen social del propietario, dada la preponderancia del financiamiento personal en el origen de los establecimientos.

Utilizando como indicadores de la lógica de acumulación el mayor interés en los cambios de la moda (para fines

de producción), el mayor interés en el conocimiento de nuevos productos y/o procesos de fabricación, y el mayor interés en las fluctuaciones de las ventas como indicador de fluctuaciones del mercado, se obtuvieron los siguientes resultados para establecimientos no-unipersonales.

CUADRO No. 8

Establecimientos	Intereses cambios de moda	Intereses nuevos productos/procesos	Seguimiento ventas
Activos de menos de US\$ 2,500.	24%	28%	55%
Activos entre US\$ US\$2,500 y US\$10,000	57%	57%	80%

Fuente: Briones (1989).

Como puede verse en el cuadro anterior, existen indicios de diferenciación de los productores en relación a las lógicas que guían el comportamiento de los productores-propietarios informales. La existencia de un mayor número de las actividades, desde una racionalidad cuasi-empresarial, dentro del grupo de establecimientos con mayores activos denota dos cosas: primero, el interés por la expansión se da generalmente cuando existen posibilidades objetivas para la misma, por lo tanto puede esperarse que en el grupo de trabajadores por cuenta propia (valor de activos mínimo) predomina una lógica de pura subsistencia. Segundo, la lógica de acumulación se acompaña de un mayor interés por aspectos vinculados a las actividades de dirección y un separamiento de las actividades directas de producción.

En relación a las grandes tendencias observadas en los diferentes trabajos analizados puede señalarse la mínima existencia de relaciones de subcontratación entre las unidades productivas del sector informal con la gran empresa. Exceptuando Cruz (1984), en donde se presenta una mayoría de casos de sub-contratación industrial, en los diferentes trabajos globales y sectoriales predomina la venta a clientes directos o a intermediarios comerciales. Sin embargo aún en este último caso se trata de una típica relación de compra-venta mediada por el mercado y no de sub-contratación comercial, ya que el dueño del producto es el pequeño productor.

Se confirma como un rasgo característico de las actividades informales la participación de los propietarios en el proceso productivo. Esta participación, aún disminuyendo, continúa siendo dominante en las micro-empresas calificadas de cuasi-capitalistas (Alvarez, Morales y Muñoz, 1988; Chávez, Mancía y Peña, 1988; Rodríguez y Martínez, 1988). Se confirma también en la mayoría de estudios, que estas actividades son generadoras de bajos ingresos, tienen limitadas capacidades de expansión y se caracterizan por sus largas jornadas de trabajo.

Sin embargo, los trabajos también son prueba de la gran heterogeneidad del sector informal, al mostrarnos evidencias de segmentación-diferenciación entre los productores a nivel de sus formas de articulación (Rodríguez y Martínez, 1988),

a nivel de las características organizativas de los establecimientos y de la gestión administrativa (Alvarez, Morales y Muñoz, 1988), a nivel de las lógicas de reproducción (Briones, 1989) y a nivel de los bienes producidos (Chávez, Mancía y Peña, 1988). Esta heterogeneidad se refleja en desiguales oportunidades de ingreso y de expansión y señalan nuevos campos para el estudio del fenómeno de la informalidad.

Las limitaciones de los diferentes trabajos ya han sido señaladas anteriormente, y constituyen el punto de partida para sugerir nuevas líneas de análisis.

Entre los diferentes aspectos que podrían ser investigados en los trabajos sobre la informalidad, tres merecen, en nuestra opinión, una particular atención: i) la profundización de las historias ocupacionales de los productores-propietarios; ii) la identificación de las lógicas que guían el comportamiento de los productores-propietarios; y iii) la identificación de los grupos de demanda de la producción de bienes y servicios del sector informal.

La profundización de las historias ocupacionales es fundamentalmente para determinar los orígenes del productor-propietario, determinar si hay evidencia de movilidad entre sectores (formal-informal), obtener mayor información sobre los factores que impulsan la expansión del sector (proliferación de actividades), etc.

La identificación de las lógicas que orientan la conducta de los productores es necesaria para establecer el papel que juegan ciertos factores internos en la capacidad de expansión de algunas unidades de producción.

Finalmente, la identificación de los grupos de demanda —a través de encuestas de hogares— mostrarían los espacios de mercado y proporcionaría una información más completa sobre las relaciones-articulaciones de las pequeñas unidades con el resto de la economía.

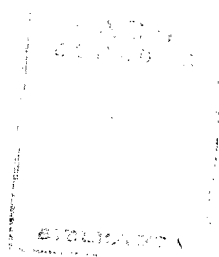
Bibliografía

- Alvarez Gavidia, I.; Morales Carranza, S. y Muñoz, S. (1988): Alcances y límites del financiamiento al sector informal: ramas industrial y de servicios, **tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- Amaya, E.A. y Alvarado, G. (1986): El sector informal urbano visto a través de los asentamientos de vivienda popular. Caso de una comunidad, **tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- Benavides, J.H.; Hernández, C. y Avalos, C. (1989): El transporte de carga no capitalista, **tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- Briones, C. (1987) "Un ensayo de descripción de las características del sector informal urbano salvadoreño", **Boletín de Ciencias Económicas y Sociales**, No. 4.
- (1989): La petite production marchande et l'emploi dans le secteur informel. Le cas d'une économie à croissance extravertie: El Salvador, **thèse de doctorat**, (Paris).
- Cruz, M. (1984): "El mercado informal de trabajo y su imbricación con las grandes empresas", **Boletín de Ciencias Económicas y Sociales**, No. 2.
- Chávez, A.; Mancía, M.M. y Peña, G.A. (1988): Estudios de la pequeña producción mercantil en la rama de confección para AMSS, **tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- FUSADES-INCAE (1986): **Sondeo básico sobre la situación del sector informal en El Salvador**, (El Salvador).

- Guillén, T.L.; Ramírez, S. y Elías C. (1988): **Articulación y funcionalidad de las tiendas minoristas, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- Martínez López, S. y Molina Roque, A.M. (1986): **La empresa manufacturera del sector informal y el papel de su producción en la satisfacción de necesidades básicas para el Area Metropolitana de San Salvador, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto de Economía /UCA)
- Ministerio de Planificación (1986): **Política nacional de producción: sector informal**, (El Salvador, Ministerio de Planificación).
- Montoya, A (1988a): "Necesidad teórica de la categoría sub-sunción indirecta del trabajo en el capital", **Realidad Económico-Social**, No. 1.
- (1988b): "El comercio no capitalista y su carácter indirectamente sub-sumido en el capital", **Realidad Económico-Social**, No. 4.
- Navarrete, L.D. y Romero Gutiérrez, E. (1988): **Incidencia de las actividades informales en la determinación del nivel de salario mínimo en El Salvador, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- PREACL (1975): **Situación y perspectivas del empleo en El Salvador**, (Santiago, PREALC).
- Rivera G. y Sánchez, S.I. (1986): **Caracterización del sector informal de vivienda urbana en El Salvador (1970-1984). Experiencia de rehabilitación de un tugurio, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).
- Rodríguez, R. y Martínez, J.J. (1988): **Articulación y funcionalidad del pequeño productor no capitalista de calzado en el contexto de la economía capitalista salvadoreña. Caso Area Metropolitana, San Salvador, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. Economía/UCA).

Souza, P.R. (1980): **A determinacao dos salarios e do emprego nas economias atrasadas**, (Campinas, UNICAMP).

Urquilla, E. y Martínez, S. (1988): **Articulación, funcionalidad y condiciones de vida de los vendedores de la calle en la economía salvadoreña, tesis de licenciatura**, (El Salvador, Depto. de Economía/UCA).



CAPITULO III:

LA REFLEXION SOBRE INFORMALIDAD URBANA EN GUATEMALA: ESTADO DE LA CUESTION Y PERSPECTIVAS ANALITICAS

*J.P. Pérez Sáinz**

Como en otras sociedades de la región el fenómeno de la informalidad urbana en Guatemala constituye una de las principales expresiones de la actual crisis y, probablemente, una de sus claves. Esto ha supuesto que se haya despertado un creciente interés sobre esta problemática y sean ya varios, aunque de carácter parcial, los estudios al respecto.

El presente trabajo busca, en primer lugar, presentar una revisión crítica de estos trabajos ya existentes sobre el fenómeno de la informalidad para mostrar sus alcances y limitaciones. En un segundo apartado queremos aportar al conocimiento del mismo a partir del análisis de los datos sobre informalidad que ofrece la Encuesta socio-demográfica y de empleo que el Instituto Nacional de Estadística aplicó en 1986-87; como explicitaremos más adelante estos datos han sido reprocesados por lo que son inéditos. Concluiremos este trabajo apuntando lo que nos parece que pueden ser las perspectivas de análisis para profundizar en la comprensión de este fenómeno de la informalidad, elemento clave de la actual sociedad guatemalteca.

1. Estudios sobre informalidad en Guatemala

Antes que nada debemos advertir que todos los estudios realizados se han circunscrito a Ciudad de Guatemala o a su

* Investigador de FLACSO-Guatemala.

área de influencia metropolitana por lo que el conocimiento que se dispone se limita a estos universos. Queremos comenzar con la reflexión desarrollada por PREALC al respecto. Hasta lo que sabemos existen sólo dos trabajos de este organismo donde se analizan algunas características generales del sector informal urbano en Guatemala (Haan, 1985; PREALC, 1986). Ambos son análisis comparativos de los distintos países del Istmo.

El trabajo de Haan pone su énfasis en el tema de la microempresa y en las políticas de apoyo a este sector. En este último sentido hay que señalar la breve reseña al programa de garantía crediticia del Banco Central de Guatemala a pequeñas empresas (Haan, 1985, 81-83). En cuanto a la caracterización de la informalidad, que es el tema que realmente nos concierne, ésta es sólo aproximativa debido a la poca información existente de la que dispuso el autor. Al respecto, en base a los resultados tabulados de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos realizada en el país entre 1979-81, se señalan únicamente dos datos. Por un lado, la fuerza de trabajo absorbida en el sector informal urbano representaba por esa fecha 30% del empleo de Ciudad de Guatemala; nivel que sería semejante a los de San Salvador, Tegucigalpa y Managua y superior a los de San José y Ciudad de Panamá/Colón. Por otro lado, la estructura ocupacional de este sector mostraba un claro predominio de los trabajadores independientes que constituían el 64% de la capacidad laboral informal mientras que los asalariados (de establecimientos con menos de cinco personas ocupadas) representaban el 27%. En este sentido, Ciudad de Guatemala tendía a asemejarse a Managua, Ciudad de Panamá/Colón y, sobre todo, a San Salvador; mientras que en los casos de San José y Tegucigalpa si bien el trabajo por cuenta propia era también el de mayor peso dentro del sector informal, el mismo estaba relativizado por la mayor importancia que tenían los asalariados de microempresas en esas ciudades (Haan, 1985, 11-16).

Por su parte, el segundo análisis de PREALC no ha supuesto mayor avance respecto a los resultados mostrados por Haan ya que confrontó los mismos tipos de problemas en términos de disponibilidad de datos. La poca nueva información que incorpora remite a tres fenómenos. Primero, Guate-

mala se diferencia del resto del Istmo por la importancia que aún mantenían las actividades artesanales a mitad de los años 70. Estas representaban aún el 70% de la ocupación del sector manufacturero mientras que en los otros países tal porcentaje oscilaba entre 43 y 53%.¹ La consecuencia de este fenómeno sería, al menos para la década pasada, que las tendencias hacia la terciarización del sector informal no habrían sido tan pronunciadas en el caso guatemalteco como en el resto del Istmo. Segundo, se señala —aunque sin apoyo empírico— que la participación de mujeres en el sector informal sería particularmente alta en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Y tercero, se indica que en países como El Salvador, Guatemala y Nicaragua se puede estimar que un 25% de los trabajadores tienen un nivel de educación secundaria o superior contra 60% en el sector moderno (PREALC, 1986, 107-128).

Por consiguiente, como se puede observar, los estudios llevados a cabo por PREALC han confrontado el problema de ausencia de información disponible por lo que sólo han podido ofrecer una primera aproximación al fenómeno de la informalidad en Ciudad de Guatemala. Además esta información data de comienzos de la presente década por lo que no permite apreciar el impacto de la crisis en el desarrollo de este fenómeno.

Un segundo tipo de análisis sobre el fenómeno de la informalidad son los que han realizado organizaciones no gubernamentales como diagnósticos con la finalidad de implementar proyectos de promoción y apoyo al desarrollo de este sector. Al respecto hay que mencionar los estudios realizados por Hogar y Desarrollo (HODE) y por la Fundación para el Análisis y el Desarrollo (FADES).

En 1982 HODE realizó una encuesta sobre establecimientos informales en varias zonas del Area Metropolitana con concentración especial en La Florida donde se localizaron más del 20% de las 429 entrevistas realizadas a “micro-

1. Habría que ver si, en todos los casos, la localización de estas actividades artesanales era de naturaleza urbana.

empresarios".² Los resultados obtenidos de esta encuesta remiten a tres grandes dimensiones del fenómeno de la informalidad en la ciudad capital.

La primera tiene que ver con características propias de los establecimientos. Se encontró que el 93.7% de los casos correspondían a situaciones de propiedad individual. El 64.8% de los establecimientos eran de carácter industrial destacando las sastrerías, carpinterías y talleres de calzado. En el 81.6% de los casos el patrimonio eran menor a Q.5,000. Y el nivel de venta estimado fue de Q.650 a 1,000 mensuales siendo las actividades de panaderías, tapicerías, talleres de calzado y herrerías las más dinámicas desde un punto de vista comercial.

En cuanto al puesto de trabajo, que es una segunda gran dimensión abordada en el estudio, se encontró que el promedio de empleo creado era apenas de un(a) trabajador(a). 69.4% de los puestos eran fijos mientras los restantes reflejaban empleos estacionales. El salario promedio mensual de estos trabajadores era de Q88 al mes, por debajo de los mínimos establecidos por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social en aquellos tiempos. Y, sólo en 19.3% de los casos había participación de otros miembros de la familia en el establecimiento. Participación que aumentaba en áreas más distantes y, por consiguiente, menos urbanizadas.

Por último el estudio reflejaba que en el 87.9% de los casos el(la) propietario(a) era de sexo masculino.³ El ingreso

-
2. En ese estudio la "microempresa" fue definida como unidad familiar de producción de acuerdo a las siguientes características: realización por parte del(de la) dueño(a) de casi la totalidad de las actividades; tamaño en términos de ocupación hasta cinco empleados; patrimonio no superior a Q.10,000; acceso limitado a crédito; administración a cargo del(de la) propio(a) dueño(a) en base a su propia experiencia; e, identificación entre el establecimiento y el(la) dueño(a) en tanto que aquél es el símbolo de realización laboral de éste(a) último(a) (HODE, 1982,27).
 3. Esta imagen de masculinización de las actividades informales que refleja el estudio en cuestión se debe a que la encuesta no se aplicó a actividades de comercio donde, por el contrario, la presencia de fuerza de trabajo femenina es significativa como veremos más adelante.

per cápita anual estimado oscilaba entre Q.750 y 925. Este ingreso en el 70.0% de los casos era el único aporte en el respectivo hogar mientras que en los restantes casos se obtenían otros ingresos sea por remuneraciones por otro empleo del (de la) propio(a) propietario(a) o por la incorporación al mercado de trabajo de otros miembros del hogar (HODE, 1982, 26-66).

Vemos por tanto como este estudio de HODE nos ofrece una visión mucho más completa sobre el fenómeno de la informalidad que las aproximaciones de PREALC; sin embargo, como los análisis anteriores, sigue sufriendo la limitación que la información fue recabada cuando la crisis no había hecho sentir aún con fuerza sus efectos sobre la capacidad de generación de empleo de la estructura productiva. Esta limitación está superada en el estudio llevado a cabo por FADES, en nuestra opinión el análisis más completo que existe hasta la actualidad sobre esta problemática en Guatemala. Entre agosto y septiembre de 1986 se aplicó una encuesta a establecimientos de hasta cinco trabajadores dedicados a actividades de producción y servicios ubicados en la ciudad capital y en los municipios de Mixco y Villanueva.⁴ Los principales resultados de este estudio se pueden agrupar en torno a cuatro grandes dimensiones de la informalidad.

En primer lugar, históricamente, el desarrollo del sector informal urbano parece iniciarse en los años 60 pero ha sido en la presente década que se puede hablar de un crecimiento acelerado de este fenómeno. En efecto, el 43.7% de las unidades encuestadas se crearon en los últimos años (FADES, 1987, 28). Al respecto el estudio formula una serie de causas que explicarían tal génesis y desarrollo. Muchas de ellas remiten a factores presentes en otros países de la región como serían: el flujo migratorio campo-ciudad (52.1% de los propietarios de este tipo de establecimientos son originarios del interior de país); la reducida capacidad de absorción de fuerza de trabajo del sector moderno, un fenómeno que se

4. Como se puede observar la definición de la unidad de análisis es más simple que la realizada en la encuesta de HODE y se ajusta a las aproximaciones operativas típicas de PREALC.

habría agudizado con la presente crisis; las rigideces institucionales; el impacto inflacionario de la actual recesión que habría llevado a la búsqueda de fuentes de ingresos no fijos; y, factores de tipo subjetivo como el deseo de independencia laboral (como manifestaron el 23.4% de los entrevistados). Además se señalan como causas propias al desarrollo histórico guatemalteco, especialmente, dos: por un lado, el desastre sísmico de 1976 que habría generado desempleo y muerte de numerosos jefes de hogar induciendo la incorporación al mercado laboral de fuerza de trabajo secundaria en actividades poco remuneradas; y, por otro lado, la violencia política, de fines de los 70 y comienzos de la actual década, que —a través de los desplazados— incrementó el flujo migracional hacia la ciudad capital (FADES, 1987, 28-31).

Segundo, relacionado con esta imagen de la dinámica del sector, el estudio ha intentado una estimación de la magnitud del fenómeno de la informalidad. En este sentido, se menciona que este sector comprendería unas 125,000 unidades de producción, comercio y servicios los cuales emplearían unas 340,000 personas, o sea el 20.9% de la oferta de fuerza de trabajo del área urbana central; porcentaje que se eleva a 25.1% en términos del área geográfica (Ciudad de Guatemala, Mixco y Villanueva) investigada (FADES, 1987, 45-49).

En tercer lugar, el estudio en cuestión apunta como principales características de las unidades económicas, en términos de su funcionamiento, las siguientes: 62.8% de los casos son micropresas (o sea, unidades que utilizan fuerza de trabajo ajena y remunerada), 34.1% son establecimientos unipersonales manejados por trabajadores por cuenta propia y el restante 3.1% constituyen lo que en el estudio denomina como talleres familiares (es decir, que recurren al uso de trabajo familiar no remunerado);⁵ el promedio de personas empleadas por establecimientos es de 2.72; 57.1% de los unidades se localizan en ramas productivas y el restante 42.9% en el sector servicios —como actividades

5. El estudio, en el caso de los trabajadores por cuenta propia, considera no únicamente a las personas que trabajan solas sino también a las que contratan, temporalmente, alguna persona o si lo hace de manera permanente no la remuneran (caso de aprendices).

específicas sobresalen los talleres mecánicos (14.1%), sastreías (13.1%) y carpinterías (10.3%)—; esta distinción entre actividades productivas y no productivas se expresa también en que aquéllas se caracterizan por su mayor complejidad tecnológica y requerimientos de inversión que las constituyen en establecimientos más sólidos como sería el caso de las imprentas, panaderías, talleres mecánicos y estructuras metálicas; no parece detectarse el fenómeno de subcontratación (o sea, la subordinación de estas unidades a empresas modernas) ya que la gran mayoría opera en mercados altamente competitivos y con una oferta diferenciada de la del sector formal; y, es generalizado el uso de crédito informal puesto que apenas 2.6% de los entrevistados recurrieron al crédito bancario.

Finalmente, en términos socio-económicos referidos tanto al puesto de trabajo como a la propia capacidad laboral, se pueden resaltar de este estudio los siguientes fenómenos: la jornada promedio es de 54.0 horas semanales superior a la "normal" en el sector formal que se estima entre 44 a 48 horas (en este sentido hay que añadir que se detectó que en el 10.9% de los casos se realizaban actividades laborales remuneradas complementarias, por lo que —en estas situaciones— agrava este fenómeno de la prolongación del tiempo de trabajo); el ingreso promedio es de Q.240.4 mensuales, superior al mínimo oficial, sin embargo al respecto el estudio recuerda que en la encuesta no se contemplan a los asalariados de las microempresas, cuyos ingresos —muy probablemente— deben ser inferiores (además 48.6% de los entrevistados se ubican por debajo de la línea de pobreza, situación que afecta ante todo a los trabajadores por cuenta propia y a los propietarios de talleres familiares cuyos ingresos representan apenas el 64.9% y 48.5% de los ingresos de los microempresarios, respectivamente); existe un claro predominio del sexo masculino (88.6% de los entrevistados) que se explica por la exclusión de la rama de comercio como en el estudio de HODE; la edad promedio es de 41.2 años siendo de 31.6 al inicio de la actividad; 78.4% de los entrevistados trabajaron previamente como asalariados y 79.4% declararon que se especializaron empíricamente; el nivel educativo, en términos relativos, no es bajo ya que apenas 4.7% no habían cursado ningún nivel de enseñanza formal lo que contrasta con los niveles nacionales de analfabetismo supe-

riores al 50%; y, por último, el 89.0% de los casos correspondían a jefes de hogar con 4.6 personas dependientes (FADES, 1987, 31-39).

Como podemos observar de esta presentación sintetizada de sus resultados más significativos, el estudio de FADES constituye el análisis más completo que existe en la actualidad sobre el fenómeno de la informalidad en Guatemala. No obstante, el propio estudio señala como limitaciones del mismo las siguientes: la exclusión del sector comercial que conlleva a subrepresentar la presencia de capacidad laboral femenina en el mundo de la informalidad; la limitación de información a sólo los propietarios de los establecimientos (que fueron los informantes utilizados); la no consideración de algunos aspectos importantes en cuanto al perfil sociológico de los entrevistados y, naturalmente, de otras personas incorporadas al sector; la limitación a los municipios más representativos del área urbana central por lo que no se abordó el estudio de otras áreas urbanas del interior del país; y, la ausencia de fuentes fiables de información para llevar a cabo una estimación adecuada del tamaño del sector informal (FADES, 1987, 54).

Finalmente, debemos mencionar un par de análisis que han optado por una perspectiva más cualitativa de interpretación al centrarse en estudio de casos.⁶ Por la metodología utilizada su interés no radica tanto en la representatividad de la información recabada sino más bien en el tipo de problemática planteada. En ambos estudios se ha buscado indagar el tipo de lógicas que inciden en el desarrollo del sector informal. O sea, se ha tratado de ver si los comportamientos de los informales se guían más bien por una racionalidad empresarial, como sugiere su denominación —tan en boga hoy en día— de microempresarios, o si por el contrario se rigen en términos de lógicas de subsistencia.

6. Estos fueron realizados dentro del marco de un curso de formación de investigadores ejecutado por FLACSO-Guatemala y el Instituto de Administración Pública (INAP). Añadamos que en el momento de redacción de este artículo se están realizando cuatro trabajos sobre informalidad en Guatemala. Tres de ellos son tesis de licenciatura mientras el tercero es un diagnóstico que Rigoberto Quemé está llevando a cabo en Quetzaltenango por encargo del SIMME.

Ambos análisis partieron de la premisa que el mundo de la informalidad es heterogéneo y se plantearon el análisis de dos situaciones distintas.

La primera ha tenido que ver con establecimientos que contratan exclusivamente mano de obra ajena y al respecto se realizaron 20 casos de estudio entre beneficiarios del programa de HODE, institución a la que nos hemos referido anteriormente. La conclusión global a la que llegaron los autores es que la lógica predominante en este tipo de situación es la de acumulación; es decir, en este caso parecería que si existen una racionalidad de tipo empresarial expresada, fundamentalmente, en un uso productivo del excedente generado. Uso que no se orienta hacia la ampliación de capital variable, sea mediante la creación de empleo o incrementos salariales de la fuerza de trabajo contratada, sino que se materializa en acumulación de capital constante, especialmente circulante (acopio de insumos, probablemente como estrategia antiinflacionaria) (Acevedo y Cumes, 1989). Distinto han sido los resultados del otro estudio que centró su interés en establecimientos que incorporan, al menos, a un familiar del (de la) dueño(a) del establecimiento y que ha supuesto la realización de 36 casos de estudio de beneficiarios de la Fundación Mixco (FUNDEMIX).⁷ En este segundo estudio, por el contrario, se detectó que la mayoría de estos tipos de establecimientos no lograban niveles significativos de acumulación ya que el destino del ingreso del (de la) propietario(a) era para fines de reproducción del respectivo hogar (De León et al., 1989). Es decir, ambos análisis han apuntado a la necesidad de enfatizar la heterogeneidad y diversidad del mundo informal identificando las distintas lógicas que lo atraviesan.

Vemos por tanto, como se sintetiza en el cuadro 1, que existen ya varios estudios sobre la informalidad en Guatemala con énfasis analíticos distintos, en base a referentes empíricos diferentes y realizados en momentos también diversos.

7. FUNDEMIX es una de las ONG's que forman parte del programa de apoyo a la microempresa (SIMME) que auspicia la Vicepresidencia del gobierno.

CUADRO 1**ESTUDIOS SOBRE INFORMALIDAD URBANA EN GUATEMALA**

122

Estudio	Fuente de datos	Periodo	Area de estudio	Unidad de análisis	Problemática central
HODE (1982)	encuesta de establecimientos	1982	Ciudad de Guatemala	establecimiento	caracterización de establecimiento
Haan (1985)	encuesta de ingresos y gastos	1979-81	Ciudad de Guatemala	trabajador (a)	caracterización de fuerza de trabajo
PREALC (1986)	encuesta de ingresos y gastos	1979-81	Ciudad de Guatemala	trabajador (a)	caracterización de fuerza de trabajo
FADES (1989)	encuesta de establecimientos	1986	Ciudad de Guatemala, Mixco y Villanueva	establecimiento	caracterización de establecimiento
Acevedo y Cumes (1989)	casos de estudio	1988	Ciudad de Guatemala	establecimiento	lógicas de la informalidad
De León, Hernández y Morales (1989)	casos de estudio	1988	Mixco	establecimiento	lógicas de la informalidad

2. Informalidad y fuerza de trabajo en Ciudad de Guatemala

Como hemos señalado en la introducción, en este segundo apartado analizaremos los datos reprocesados de la Encuesta socio-democrática y de empleo que el INE aplicó a fines de 1986 en la ciudad capital que nos permiten tener una visión global de la fuerza de trabajo informal en Ciudad de Guatemala.⁸ Al respecto queremos formular algunas observaciones sobre un conjunto de variables en doble sentido: por un lado, contrastando el sector informal con el formal⁹; y, por otro lado, comparando estas variables en términos de las distintas categorías ocupacionales del mundo de la informalidad para aproximarnos así a la heterogeneidad del mismo.

El cuadro 2 nos permite observar la inserción de la fuerza de trabajo en la estructura productiva tanto desde el punto de vista del ámbito ocupacional como de la división social del trabajo en términos de ramas de actividad. Lo primero que debemos resaltar es que el sector informal absorbe el 40.9% de la capacidad laboral ocupada en la ciudad capital. Como era de esperar los ámbitos del trabajo por cuenta propia y del trabajo familiar no remunerado son de carácter eminentemente informal mientras que el sector público es un espacio laboral formal casi en su totalidad. También en términos de ramas de actividades se observan diferencias. En ambos sectores la rama de servicios emerge

-
8. Los datos publicados por el INE están agregados a nivel de Región Metropolitana y, por consiguiente, no permiten distinguir entre áreas rurales y urbanas. Por otro lado, la diferenciación entre sectores moderno y tradicional (que como veremos los hemos utilizado como equivalentes a sectores formal e informal) no se establece en todos los cuadros publicados. La información que presentamos en este trabajo es, en este sentido, inédita y ha sido posible gracias al reprocesamiento de datos que nos hizo el propio INE y, en concreto, el ingeniero Efraín Catalán.
 9. Como hemos mencionado utilizamos la distinción entre sector moderno y tradicional, que son las categorías usadas por el INE, como equivalente del corte formal/informal. Señalemos que el primero ha sido definido por el conjunto de establecimientos que ocupan cinco personas o más a lo que hay que añadir los grupos de ocupación de profesionales y técnicos y gerentes y administradores; el resto constituyen el sector tradicional o informal para nuestros efectos.

CUADRO 2**POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA
POR SECTOR Y SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL Y
RAMA DE ACTIVIDAD**

Categoría ocupacional y rama de actividad	Sector formal	Sector informal	Total
Obrero o empleado privado	135,733	69,087	204,820
Empleado público	55,572	161	55,733
Trabajador por cuenta propia	5,532	56,361	61,893
Patrono	11,311	9,712	21,023
Trabajador familiar	1,377	9,412	10,796
Agricultura	7,322	2,185	9,507
Minería	674	482	1,156
Industria manufacturera	51,300	23,644	74,944

Electricidad, gas y agua	2,440	—	2,440
Construcción	14,001	5,638	19,639
Comercio	33,803	47,648	81,451
Transporte y comunicaciones	8,204	2,954	11,158
Servicios financieros y a empresas	15,276	3,483	18,759
Servicios comunales, sociales y personales	76,505	58,708	135,213
Actividades no bien especificadas	—	—	—
TOTAL	209,626	144,742	354,267

FUENTE: INE (1987, cuadro II. 2)

como la más importante en términos de absorción de fuerza de trabajo y con un peso bastante similar: 36.5% del total de la ocupación formal y 40.6% del informal. Al respecto hay que señalar que gran parte del empleo doméstico está incluido en este último sector.¹⁰ La principal distinción se opera en términos de la segunda rama en importancia. En el caso del sector formal es la industria manufacturera mientras que en el informal es el comercio; la única actividad donde este sector predomina en la generación de empleo.¹¹

Como en otras urbes de la región, el sector informal concentra gran parte del subempleo de la capital guatemalteca. En efecto, como nos muestra el cuadro 3 el 59.6% de los trabajadores capitalinos afectados por este fenómeno, tanto en su dimensión visible como invisible, se localizan en la informalidad. Esta distinción se expresa tanto en términos de ingreso como de tiempo de trabajo. Así, el ingreso promedio obtenido por los trabajadores informales es menos de la mitad que el de sus homólogos formales mientras que el promedio de horas laboradas semanalmente por aquéllos es superior en más de dos horas a los de éstos.

En cuanto al cuadro 4 nos muestra que la informalidad de Ciudad de Guatemala es un ámbito predominantemente femenino. 53.4% de la fuerza de trabajo femenina ocupada se ubica en este sector del cual el 56.6% del empleo generado corresponde a mujeres. Aquí pensamos que está incidiendo el peso del empleo doméstico que como señalamos está incorporado dentro del sector informal. Como se puede observar también del mismo cuadro, en este ámbito laboral se incorpora la fuerza de trabajo de manera más temprana a la vez

10. Aunque la Encuesta del INE no lo explicita en su apartado de "Conceptos y definiciones utilizados", pensamos que todo hogar que tenga menos de cinco empleadas domésticas (o sea, la gran mayoría de los mismos) debe haber sido incluido en el sector tradicional o informal, para nuestros propósitos analíticos. Aquí estamos ante el problema teórico-metodológico de ubicar el empleo doméstico en la estructura productiva urbana.

11. El 61.9% de los trabajadores informales de esta rama son mujeres; o sea, esta actividad es predominantemente femenina como habíamos mencionado anteriormente.

CUADRO 3

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA POR SECTOR SEGUN TIPO DE SUBEMPLEO Y PROMEDIOS DE INGRESO INDIVIDUAL MENSUAL Y DE HORAS SEMANALES TRABAJADAS

	Sector formal	Sector informal	Total
Subempleo visible	13,409	18,274	31,683
Subempleo invisible	33,669	51,149	84,818
Promedio de ingresos individual mensual (en Quetzales)	368.8	173.9	292.0
Promedio de horas semanales trabajadas	46.7	48.9	47.6

FUENTE: INE (1987, cuadros IV, 1, II, 7 y III, 12)

CUADRO 4**POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA POR SECTOR Y SEGUN SEXO, EDAD, GRUPO ETNICO Y NIVEL DE INSTRUCCION**

Sexo, edad, grupo étnico y nivel de instrucción	Sector formal	Sector informal	Total
Hombres	138,141	62,883	201,024
Mujeres	71,384	81,859	153,243
10-14	2,937	4,146	7,083
15-19	19,323	18,191	37,514
20-29	70,440	41,292	111,732
30-39	54,856	30,882	85,738
40-49	31,828	18,566	50,394
50-59	21,676	18,837	40,513
60-64	5,116	4,793	9,909
65 y más	3,349	8,035	11,384
No indígena	192,859	111,859	304,716
Indígena	16,666	32,752	49,549
Sin instrucción	9,294	33,703	42,997
Primaria (1-3)	18,531	33,408	51,939
Primaria (4-6)	59,478	43,562	103,040
Secundaria (1-3)	31,203	13,986	45,189
Secundaria (4-7)	50,472	17,024	67,496
Superior incompleta	16,397	2,384	18,781
Superior completa	24,150	675	24,825
TOTAL	209,525	144,742	354,267

FUENTE: INE (1987, cuadros II. 1, III. 17, III. 18 y III. 5)

que se retira más tardíamente. En efecto, el 20.0% de los trabajadores informales tienen una edad menor a 20 años mientras que en el caso del sector formal ese porcentaje es sólo de 11.5% lo que debe tener incidencia sobre el nivel de instrucción de esa capacidad laboral debido a la deserción y/o ausentismo escolar que conlleva. También el peso de los trabajadores de 60 y más años es más significativo en el sector informal (11.5%) que en el formal (sólo 4.4%). La informalidad capitalina aparece también como un ámbito laboral importante para la fuerza de trabajo indígena ya que dos tercios (66.4%) de la misma se localiza en este sector. Y, finalmente, son obvios los desniveles sectoriales en términos de instrucción: casi un cuarto (23.3%) de los trabajadores informales no tienen nivel alguno de instrucción contra sólo 4.4% en el caso de trabajadores formales; por otro lado, 19.4% de estos últimos tienen algún nivel de educación superior (completa o incompleta) mientras que sólo 2.1% de los informales se encuentran en tal situación.

Por consiguiente, estos datos nos revelan que la informalidad en Ciudad de Guatemala es un ámbito laboral altamente tercerizado que concentra la gran mayoría del trabajo por cuenta propia y del trabajo familiar. Es también un sector caracterizado por un mayor subempleo que se refleja en una menor remuneración de la fuerza de trabajo que a la vez se ve sometida a un uso más prolongado. Además la informalidad capitalina es un espacio donde predomina la capacidad laboral femenina y se ubica la gran parte de los trabajadores indígenas presentes en esta urbe. La fuerza de trabajo presente en este ámbito se caracteriza por su nivel de instrucción menor y su integración al mismo se hace de manera más temprana a la vez que su retiro es más tardío.

Como hemos señalado estas mismas variables laborales pueden ser analizadas en términos de las diferentes categorías ocupacionales presentes en el mundo de la informalidad para poder aproximarnos así a la heterogeneidad del mismo. En este sentido el cuadro 5 nos muestra la integración de la fuerza de trabajo informal a la estructura productiva. Ante todo hay que resaltar que las dos categorías ocupacionales con mayor peso son los asalariados (47.8%) y los trabajadores por cuenta propia (38.9%). (Esta mayor importancia del trabajo asalariado se debe, en nuestra

CUADRO 5

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA EN EL SECTOR, INFORMAL POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD

	Obrero o empleado		Cuenta propia	Patrono	Trabajador Familiar	Total
	Privado	Público				
Agricultura	228	—	1,116	161	680	2,185
Minería	—	—	482	—	—	482
Industria manufacturera	8,180	—	9,797	3,623	2,044	23,644
Electricidad, gas y agua	—	—	—	—	—	—
Construcción	2,887	—	2,451	300	—	5,638
Comercio	9,398	—	28,798	3,204	6,284	47,648
Transporte y comunicaciones	1,431	—	1,074	449	—	2,954
Servicios financieros y a empresas	937	—	2,381	165	—	3,483
Servicios comunales, sociales y personales	46,026	161	10,262	1,810	449	56,708
Actividades no bien especificadas	—	—	—	—	—	—
TOTAL	69,087	161	56,361	9,712	9,421	144,742

FUENTE: INE (1987, cuadro III. 18)

opinión, a la incidencia del empleo doméstico). Por el contrario, la categoría de patrono (que correspondería a la de microempresario y que constituye el grupo objetivo de promoción y desarrollo del sector informal) representan apenas el 6.7%. Por otro lado, hay que resaltar que dos tercios (66.7%) de los asalariados se concentran en la rama de servicios lo que apoya nuestra sospecha la incidencia del empleo doméstico en la importancia de esta categoría ocupacional en el mundo informal. Por el contrario, la mitad (51.1%) de los trabajadores por cuenta propia se ubican en actividades comerciales.

El cuadro 6 nos muestra que el fenómeno del subempleo es más acentuado en el ámbito del trabajo por cuenta propia que en el del trabajo asalariado; en efecto, 50.2% de los trabajadores independientes están subempleados mientras que en esta situación se encuentran el 43.5% de los asalariados. (Obviamente es en relación al trabajo familiar que este fenómeno alcanza su máxima expresión afectando a la casi totalidad de este tipo de trabajadores). La categoría patronal aparece como aquélla que labora más horas (exceptuando a los empleados públicos que muestran un promedio exageradamente alto) pero obtiene el mayor nivel de ingresos, 2.8 veces superior al que consiguen los trabajadores asalariados y 2.2 al de los cuenta propia.

La heterogeneidad del mundo informal se expresa también en términos de género como se puede observar del cuadro 7. Los hombres predominan en términos de trabajo por cuenta propia y como patronos mientras que el trabajo familiar y, sobre todo, el asalariado son ámbitos predominantemente femeninos. (En relación a este último hay que señalar que, de nuevo, pensamos que lo que incide es el peso del empleo doméstico). También del mismo cuadro hay que resaltar que son en los espacios ocupacionales del trabajo asalariado y familiar que la fuerza de trabajo se incorpora más tempranamente. Por el contrario, son los trabajadores por cuenta propia los que se retiran más tardíamente del mercado laboral capitalino.

Finalmente, del cuadro 8 podemos observar que las distinciones en términos étnicos dentro de la informalidad se establecen en relación a las categorías ocupacionales de menor peso. Así, los indígenas están ausentes del empleo

CUADRO 6

**POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA EN EL SECTOR INFORMAL
POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y SEGUN TIPO DE SUBEMPLEO Y
PROMEDIO DE INGRESO INDIVIDUAL MENSUAL Y DE HORAS SEMANALES TRABAJADAS**

	Obrero o empleado Privado	Público	Cuenta propia	Patrono	Trabajador Familiar	Total
132 Subempleo visible	6,744	—	10,348	—	1,452	18,274
Subempleo invisible	23,640	—	17,919	2,273	7,317	51,149
Promedio de ingreso Individual mensual (en Quetzales)	141.6	350.0	182.3	400.1	—	173.0
Promedio de horas semanales trabajadas	51.2	72.0	46.5	55.3	40.3	48.9

FUENTE: INE (1987, cuadros IV.1, III.7 y III.12)

CUADRO 7

**POBLACION ECONOMICAMENTE OCUPADA EN EL SECTOR INFORMAL
POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y SEGUN SEXO Y EDAD**

Sexo y edad	Obrero o empleado		Cuenta propia	Patrono	Trabajador familiar	Total
	Privado	Público				
Hombres	21,185	161	29,515	7,510	2,882	62,883
Mujeres	46,272	—	29,846	2,202	6,359	81,859
10-14	1,936	—	112	—	2,098	4,146
15-19	15,204	—	1,080	—	1,907	18,191
20-29	25,894	—	10,053	2,207	3,138	41,282
30-39	13,173	161	13,978	2,141	1,429	30,882
40-49	5,551	—	10,562	2,175	278	18,566
50-59	4,614	—	12,305	1,800	118	18,837
60-64	669	—	3,371	439	314	4,793
65 y más	2,046	—	4,900	950	139	8,035
TOTAL	69,087	161	56,361	9,712	9,421	144,742

FUENTE: INE (1987, cuadro III.1)

CUADRO 8

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA EN EL SECTOR INFORMAL POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y SEGUN GRUPO ETNICO Y NIVEL DE INSTRUCCION

Grupo étnico y nivel de instrucción	Obrero o empleado		Cuenta propia	Patrono	Trabajador familiar	Total
	Privado	Público				
No indígena	52,059	161	45,334	8,126	6,179	111,859
Indígena	17,028	—	11,027	1,586	3,242	32,883
Sin instrucción	15,795	—	14,814	1,571	1,523	33,703
Primaria (1-3)	19,931	—	9,389	1,927	2,161	33,408
Primaria (4-6)	21,024	161	16,196	2,337	3,844	43,562
Secundaria (1-3)	7,409	—	4,578	1,216	783	13,986
Secundaria (4-7)	4,256	—	10,024	1,918	763	17,024
Superior incompleta	672	—	1,020	515	177	2,384
Superior completa	—	—	340	165	170	675
TOTAL	69,087	161	56,361	9,712	9,421	144,742

FUENTE: INE (1987, cuadro III.18 y III.5)

público, su presencia dentro de los patronos es pequeña pero, en cambio, representan más de la mitad de los trabajadores familiares.¹² Por el contrario, en términos del nivel de instrucción sí se establecen distinciones entre las dos categorías ocupacionales de mayor peso dentro de la informalidad. Los trabajadores asalariados aparecen como aquéllos con un menor nivel de instrucción y, de hecho, el 46.9% de los informales sin instrucción corresponden a esta categoría. Por el contrario, los trabajadores por cuenta propia muestran un mayor nivel educacional formal.

En resumen, estos últimos cuatro cuadros nos muestran que la heterogeneidad de la informalidad de Ciudad de Guatemala se expresa, ante todo, por el contraste entre los trabajadores asalariados y los cuenta propia que juntos constituyen el 86.7% de la fuerza de trabajo informal. Los asalariados se concentran preferentemente en la rama de servicios y constituyen una capacidad laboral predominantemente femenina y de menor nivel de instrucción. Por el contrario, los trabajadores por cuenta propia se ubican, primariamente, con la actividad comercial y se caracterizan por un nivel promedio de ingresos superior al de los asalariados a la vez que hacen uso menos prolongado de su capacidad laboral; sin embargo, el fenómeno del subempleo tiene mayor incidencia en este ámbito laboral lo que sugiere que el mismo es menos homogéneo que el del trabajo asalariado.

3. Conclusiones

De los apartados anteriores podemos apreciar que existe ya un cúmulo significativo de información sobre el fenómeno de la informalidad en Ciudad de Guatemala y en su área de influencia metropolitana. Sin embargo, es posible profundizar y complementar esta información para lograr un conocimiento más adecuado de este fenómeno como ya hemos sugerido en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1988, 37-39).

12. En relación a las dos categorías de mayor importancia y dentro del grupo indígena, el corte de género sí establece distinciones significativas. Así, el ámbito del trabajo asalariado es predominantemente femenino mientras que el del trabajo por cuenta propia masculino (Pérez Sáinz, 1989a).

Ya mencionamos la importancia de estudios como el de FADES, y por tanto también el de HODE, pero los mismos deben contemplar la totalidad de la estructura productiva urbana. Como hemos podido apreciar de los datos del INE la rama de comercio, ausente en este tipo de estudios, es la segunda en importancia dentro del sector informal ya que absorbe casi un tercio (32.9%) del empleo generado en el mismo. (Y de hecho, si, se depura el empleo doméstico de la rama de servicios, la de mayor peso, tal importancia se vería acrecentada). En este sentido, sería conveniente delimitar el universo de estudio de manera distinta. Así, como se ha hecho en otras ciudades latinoamericanas, se podría partir de una encuesta de hogares para clasificar a la población ocupada según sus actividades económicas, categorías ocupacionales y tamaño de establecimiento donde laboran. En base a esta información se identificaría tanto a microempresarios como a trabajadores por cuenta propia a los que se aplicaría un segundo cuestionario centrado sobre el establecimiento. Ahora, este segundo nivel de análisis no debe limitarse a aprehender las características de las unidades productivas en términos de su inserción en la economía urbana. Nos parece que la cuestión clave hoy en día sobre informalidad, tanto en términos teóricos como de modelos de acción, es la de identificar las lógicas que informan el desarrollo de tales establecimientos y orientan las conductas de los informales. Hemos visto que esta reflexión ya ha sido iniciada en Guatemala (Acevedo y Cumes, 1989; De León et al., 1989) y que el punto de partida de la misma debe ser la heterogeneidad que caracteriza al mundo informal desechando así visiones reduccionistas como las que, tan en boga hoy en día, privilegian el tema de la microempresa. Es decir, la problemática de la informalidad debe ser también abordada desde la perspectiva de las lógicas de subsistencia.¹³ Esto supone que el horizonte de estudio debe ser ampliado al hogar como ámbito por excelencia de reproducción.

Por su parte la información recabada por el INE tiene la gran virtud de rescatar al(a la) propio(a) trabajador(a) como

13. Además esta perspectiva nos permitiría profundizar el tema de la informalidad en sus dimensiones social y política para complementar la visión económica de este fenómeno que ha sido la que hasta ahora se ha privilegiado.

unidad analítica.¹⁴ No obstante, nos parece que la misma podría mejorarse en un doble sentido. Por un lado, sería necesario redefinir categorías ocupacionales para lograr una comprensión más adecuada de la heterogeneidad de la estructura productiva urbana. En concreto, pensamos en el fenómeno del empleo doméstico que debería ser tratado como un sector específico de tal estructura y no ser asimilado a la informalidad. Y por otro lado, sería deseable que se enfatizara más el tema del subempleo. En este sentido, sería conveniente incorporar variables como antigüedad laboral, prestaciones sociales, modos de remuneración, etc. De esta manera se profundizaría el fenómeno del subempleo y se le abordaría desde la problemática de la precariedad laboral que nos permite una comprensión más adecuada de la segmentación del mercado laboral urbano (Pérez Sáinz, 1989b,32-41).

La información del INE que hemos analizado en el segundo apartado nos ha señalado que hay tres dimensiones, en términos de atributos de la fuerza de trabajo informal, que deberían ser abordados en sus respectivas especificidades. En este sentido hemos visto que la informalidad es un ámbito predominantemente femenino y que además genera más empleo para las mujeres que el sector formal. Igualmente sucede en relación a la variable edad y, en concreto, respecto a los grupos etáreos extremos (los más jóvenes y los de mayor edad). Recordemos que el sector informal en la ciudad capital se caracteriza porque la incorporación de la capacidad laboral al mismo se hace más tempranamente a la vez que su retiro es más tardío. También emerge como un tema de interés e importancia el de la presencia indígena en la informalidad ya que como pudimos observar dos tercios de esta fuerza de trabajo se localiza en este ámbito laboral.

Finalmente, se plantea la necesidad de abordar estudios sobre informalidad fuera de Ciudad de Guatemala y de su área de influencia metropolitana. Al respecto es necesario

14. El INE tiene la intención de aplicar periódicamente una encuesta de empleo para conocer la evolución de este fenómeno. Esto supone que se podrá lograr un conocimiento diacrónico de la informalidad tan importante en estos momentos de crisis y redefiniciones sociales.

identificar la trama urbana del país pero también es conveniente determinar si en el caso de ciudades secundarias estamos realmente ante economías urbanas constituidas como tales o más bien ante espacios regionales donde no se podría hablar de una separación entre campo y ciudad. En este último caso habría que ver si es pertinente la aplicación de la noción de informalidad.

Por consiguiente, los horizontes analíticos sobre la problemática de la informalidad en Guatemala son múltiples y amplios. Esta complejidad, justamente, nos muestra la importancia que ha adquirido este fenómeno en el contexto de la sociedad guatemalteca y la necesidad impostergable de profundizar su conocimiento.

Bibliografía

Acevedo, R. y Cumes, H. (1989): Investigación en pequeños unidades empresariales del sector informal urbano, **informe de investigación**, (Guatemala, FLACSO).

De León, R.O.; Hernández, I. y Morales S., (1989): Problemática de la reproducción de los establecimientos familiares. Una interpretación de casos de estudio, **informe de investigación**, (Guatemala, FLACSO).

FADES (1987): **El sector informal. Estudio sobre el sector informal de producción y servicios en el área urbana central de Guatemala**, (Guatemala, FADES/Fundación Friedrich Naumann).

Haan, H.C. (1985): El sector informal en Centroamérica, **investigaciones sobre empleo**, No. 27, (Santiago, PREALC).

HODE (1982): **Diagnóstico pre-operativo del programa de desarrollo empresarial al sector informal**, (Guatemala, HODE).

Pérez Sáinz, J.P. (1988): Informalidad urbana (debate latinoamericano y perspectivas de análisis en Guatemala), **Debate**, No. 1, (Guatemala, FLACSO).

————— (1989a): Etnicidad y mercado de trabajo en Ciudad de Guatemala: una aproximación, **mimeo**, (Guatemala, FLACSO).

————— (1989b): **Respuestas silenciosas** (Proletización urbana y reproducción de fuerza de trabajo en América Latina), (Caracas, Nueva Sociedad /UNESCO/FLACSO).

**PREALC (1986): Cambio y polarización ocupacional en
Centroamérica, (San José, EDUCA/PREALC).**

Indice

Introducción

Rafael Menjívar Larín y J.P. Pérez Sáinz 9

Capítulo I: El sector informal urbano en Costa Rica: evidencias e interrogantes

Juan Diego Trejos 19

Capítulo II: Los análisis realizados sobre el sector informal urbano en El Salvador: una evaluación general

Carlos Briones 59

Capítulo III: La reflexión sobre informalidad urbana en Guatemala: estado de la cuestión y perspectivas analíticas

J.P. Pérez Sáinz 113

Capítulo IV: Informalidad urbana en Honduras: hacia una propuesta de investigación

Rafael Del-Cid 141

Capítulo: El debate sobre el sector informal urbano en Nicaragua (1979-1989)

Amalia Chamorro, Mario Chávez y
Marcos Membreño 153

CAPITULO IV:

INFORMALIDAD URBANA EN HONDURAS: HACIA UNA PROPUESTA DE INVESTIGACION

*José Rafael Del-Cid**

El término sector informal ha adquirido gran aceptación entre los políticos, legisladores, funcionarios gubernamentales y académicos hondureños. Esta aceptación se observa en el discurso cotidiano, en la organización de seminarios especiales y en la creación de programas de asistencia técnica y crediticia. Lo preocupante de esta nueva actitud es la carencia de investigaciones serias y sistemáticas que sirvan de base a lo que se dice y hace en relación a este sector. No existe ni un solo trabajo publicado que indague científicamente en la naturaleza de la informalidad urbana en Honduras, a excepción de unas cuantas tesis de grado de limitado alcance informativo.¹ En comparación a otros países de Centroamérica, en Honduras se está bastante atrasado en relación al conocimiento de este fenómeno. Hasta ahora, la idea que se tiene del sector informal urbano (SIU) se basa en los conocidos estudios del PREALC (Haan, 1985, PREALC, 1986)² o en las imágenes que evoca el libro "El

* Profesor investigador del Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo, Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

1. Entre ellas, la tesis de Alina Véliz (1988) y de Irene Veras (1988).
2. Estos estudios señalan que alrededor de 1982 la capital de Honduras contaba con cerca de 43 mil trabajadores en el SIU, quienes constituían aproximadamente el 29 por ciento de la PEA. La informalidad urbana se localizaba principalmente en el comercio (41.2%), servicios

Otro Sendero" de Hernando de Soto.³ El esfuerzo de PREALC es merecedor de encomio, pero la información que ha proveído necesita ser actualizada y profundizada en aras tanto del conocimiento mismo como de la elaboración más precisa de políticas apropiadas para el sector.

Pero si los intelectuales hondureños se han quedado rezagados en la investigación de la informalidad urbana, ello no significa que esto habrá de durar por mucho tiempo. Ya existen iniciativas entre la comunidad de planificadores, académicos y promotores para emprender investigaciones en esta línea. A manera de ejemplo, se puede citar el proyecto de investigación del CEPRODH (Carias, 1988) y la "Encuesta para Microempresas y Trabajadores por Cuenta Propia". Esta última promete ser una importantísima fuente de información que hará avanzar grandemente el conocimiento del SIU en Honduras

La Encuesta para Microempresas y Trabajadores por Cuenta Propia está a punto de iniciarse bajo la responsabilidad de la Dirección General de Estadística y Censos. La misma cubrirá los dos principales centros urbanos del país, ésto es, Tegucigalpa y San Pedro Sula. La encuesta para San Pedro Sula comenzará el próximo mes de mayo y a continuación seguirá la de Tegucigalpa. La encuesta comprende dos módulos. Un primer módulo está dirigido a las microempresas y trabajadores por cuenta propia y el segundo módulo al hogar de unos y otros. El cuestionario para ambos módulos es bastante completo, abarcando distintas dimensiones de la informalidad, tales como características demográficas (estructura familiar, condición migratoria, etc.), laborales, lega-

(28.8%) e industria manufacturera (14.2%). Alrededor del 52 por ciento eran trabajadores independientes, 37 por ciento asalariados, 8 por ciento empleadores y 3 por ciento trabajadores familiares. Estos datos se basaron en una encuesta especial hecha en abril de 1982, la cual consideró como trabajadores del sector informal urbano a los trabajadores independientes y familiares (excluyendo a los profesionales), más los empleadores y empleados en empresas de hasta 4 trabajadores, en actividades no agrícolas en áreas urbanas o metropolitanas (Haan, 1985, 16).

3. Este autor ha sido incluso invitado a disertar en Honduras bajo el patrocinio del Consejo Hondureño de la Empresa Privada.

les y empresariales (tipo de negocio, costos de operación, factores de producción, relaciones con otras empresas, etc.). No obstante, la encuesta tiene una importante limitación y es que no abarca a los trabajadores asalariados del SIU. Dichosamente, existe la posibilidad de que al menos en el caso de Tegucigalpa sea aceptada la sugerencia de incluir, también, a una muestra de trabajadores asalariados.

La falta de tradición en la investigación del SIU no significa carencia total de fuentes para emprender buenos estudios. Por ejemplo, poco se han aprovechado los resultados de las Encuestas de Hogares y muy pronto estarán a disposición los datos del Censo de Población de 1988 y los de la Encuesta para Microempresas y Trabajadores por Cuenta Propia de 1989. Todo esto representa una buena cantidad de información que aguarda la decisión de quienes se aventuren en su análisis e interpretación.

2. Bases teóricas para el estudio de la informalidad urbana en Honduras

Asuntos tales como el origen, la evolución y funcionalidad del SIU son objeto de debate entre los estudiosos de dicho tema. El esfuerzo de síntesis de Vanessa Cartaya (1987) permite distinguir al menos cuatro enfoques principales: (1) el SIU como respuesta al excedente de fuerza de trabajo y su imposibilidad de insertarse en el sector moderno, (enfoque estructuralista); (2) el SIU como necesidad funcional del capitalismo (enfoque neo-marxista); (3) el SIU como producto de la reestructuración del sistema económico mundial —ejem., Boyer (1986)—; y, (4) el SIU como expresión de una resistencia silenciosa, aunque vigorosa, a la excesiva regulación estatal de la actividad económica (enfoque neo-liberal).

Los estudios empíricos probando la certeza de las afirmaciones correspondientes a cada enfoque no han sido muy abundantes, aunque en este terreno cada uno pareciera tener razón (Cartaya, 1987, 84). La evidencia, entonces, empuja a considerar la posibilidad de una complementariedad de las causas de generación del SIU que cada teoría observa como central.

Hasta ahora, el debate se ha focalizado alrededor de los

determinantes estructurales (los primeros tres enfoques) o políticos (variante neo-liberal) que han dado origen al surgimiento y expansión del SIU. Poco se ha avanzado en el conocimiento a fondo de la dinámica económica y social que tiene lugar al interior de este sector. Aún se mantiene la duda acerca de la utilidad de la dicotomía formal/informal, la cual pareciera "oscurecer" la enorme heterogeneidad existente en el SIU (Cartaya, 1987, 86). De esta manera, una crítica ya hecha antes contra el "enfoque del mercado laboral segmentado" en los países centrales, puede extenderse principalmente a las visiones estructuralista y neo-marxista en el sentido de que, al final, ellos terminan con una descripción de dos mercados de trabajo extremos antes que con la elaboración de una teoría completa de los principales segmentos del mercado de trabajo (Marshall, Briggs y King, 1984, 344). Y, como también se ha apuntado antes en relación a esto, los conceptos dicotómicos pueden conducir a los investigadores a dos tipos de posiciones erróneas. Primero, a un falso o prematuro cierre de categorías que podrían descuidar la atención a fenómenos laborales significativos cuyo análisis podría modificar de manera importante la teoría en boga; y, segundo, a falsas analogías entre situaciones de trabajo que pueden variar grandemente de un contexto a otro (Sullivan, 1981, 332). Es por esto que la propia Cartaya plantea la necesidad de abandonar la noción de "sector informal" y de sustituirla por categorías más precisas (Cartaya, 1987:87).

Parece, entonces, que la investigación futura precisa de un cambio de dirección en el conocimiento del SIU. Este cambio no necesariamente comenzaría por cuestionar las explicaciones generales ya existentes; por el contrario, podría partir de la prueba empírica de algunas de sus proposiciones más específicas. El siguiente avance consistiría en detectar la variedad de actividades del sector y las consecuencias sociales (especialmente las posibilidades de movilidad ascendente) que ellas tienen en las familias de escasos recursos. Se trataría, fundamentalmente, de un ejercicio inductivo que podría conducir o no a la refutación de uno o varios de los enfoques conocidos.

3. Proposiciones específicas derivadas de las teorías existentes

Un rápido repaso de la literatura más conocida permite

extraer un conjunto de proposiciones que precisarían ser tomadas en cuenta en estudios empíricos posteriores. Veamos algunas de las más importantes.

1). El SIU es refugio de grupos sociales menos favorecidos, tales como, mujeres, los muy jóvenes, viejos, los menos calificados y los migrantes (Mezzera, 1987, 110).

2). El SIU es fundamentalmente un recurso de subsistencia antes que una posibilidad para la acumulación (enfoque estructuralista y enfoque neo-marxista).

3). La baja capacidad acumulativa incapacita a las empresas del SIU para atenerse a las reglas que rigen al sector formal (Tokman, 1987, 99). Entonces podría esperarse que a medida aumenta dicha capacidad, aumenta también la propensión de dichas empresas a comportarse como las del sector formal. Una proposición alternativa sugeriría, más bien, la existencia de una relación directa entre la cantidad de regulaciones gubernamentales y el número de empresas informales (enfoque neo-liberal).

4). En el SIU tienen lugar actividades básicamente complementarias a las del sector formal, tales como hacer accesibles al consumidor pobre los productos del comercio formal, proveer servicios baratos y producir mercancías baratas para los asalariados del sector formal (enfoque neo-marxista).

5). Dadas las condiciones estructurales del mercado de trabajo tendientes a ampliar el excedente de fuerza de trabajo y la incapacidad para subvencionarla en tiempos de crisis, la inserción en el sector informal surge como una estrategia de sobrevivencia familiar (Chávez, 1987,157; PREALC, 1987, 25). El papel del hogar como subvencionador de la fuerza laboral subutilizada (Mezzera, 1987,112) se observaría en hechos como los siguientes:

— una mayor propensión del jefe del hogar a estar ocupado, bien en el SIU o en el sector formal (Mezzera, 1987,113);

— la existencia de algún miembro del hogar en edad de

trabajar en condición de desempleado u ocupado en actividades informales;

— una relación indirecta entre los ingresos de los miembros varones ocupados y la participación de mujeres, ancianos y niños en actividades informales.

4. La unidad de análisis

El enfoque estructuralista defiende la idea de mantener a la unidad productiva informal como la unidad de análisis (Mezzera, 1987, 112; PREALC, 1987, 2). Esta posición pretende conservar diáfana la frontera con el enfoque clásico y neo-clásico ("teoría del capital humano") del mercado de trabajo en el sentido de que el origen de las diferencias de ingreso entre los trabajadores no proviene tanto de sus características individuales (esto es, una determinada acumulación de capital humano que supuestamente potencializa la productividad laboral) como de la estructura misma del mercado de trabajo. El problema de la generación de un excedente estructural de fuerza de trabajo imposibilitada para insertarse en el sector moderno, responde por el surgimiento del sector informal, conduciendo entonces a la formación de un mercado laboral dicotómico. El enfoque estructuralista reconoce que el SIU concentra la fuerza de trabajo menos favorecida (mujeres, migrantes, los menos educados, etc.), pero para tal enfoque esta relación es espuria en tanto el origen del problema radica no en las características de esta fuerza laboral cuanto en las condiciones estructurales que han dado origen a la dualidad de los mercados de trabajo. Así, Mezzera argumenta que los bajos ingresos del SIU no son consecuencia de la baja productividad de su fuerza de trabajo, "sino resultado de las dificultades para acceder al uso del capital". O en otras palabras, "no es que los informales sean pobres porque pertenecen a determinados grupos de desfavorecidos, sino que los desfavorecidos se ven obligados a insertarse en este sector sin acceso a capital" (Mezzera, 1987, 112). Por ello, Mezzera encuentra menos relevante el uso del hogar o de los individuos como unidad de análisis.

No obstante, el propio Mezzera, así como otros investigadores, manifiestan una cierta propensión a ligar buena

parte de la explicación de la dinámica del SIU con las estrategias de sobrevivencia de los hogares pobres, tal como se desprende del contenido de la quinta proposición arriba expuesta.

Mi opinión es que el estado actual de la teoría hace poco aconsejable el demandar la exclusividad de una sola unidad de análisis. De todas maneras, presiento que la utilización del individuo como unidad de análisis conduciría a magros resultados en el contexto de los países en desarrollo. Esto deja en evidencia mi simpatía con la idea de recurrir al hogar como unidad de análisis en los estudios del SIU. Esta decisión no sólo haría posible someter a prueba la quinta proposición (ver arriba) sino, también, lograr una cobertura teórico-empírica mucho mayor. Esto ayudaría en mucho a enriquecer la visión predominantemente económica de buena parte de los estudios sobre el SIU. De todas maneras, lo más apropiado sería tener en cuenta simultáneamente la unidad de producción (la empresa informal) y la unidad hogareña. Este esfuerzo permitiría entender tanto el contexto estructural que empuja a la informalidad como la respuesta creativa de la familia pobre para sobrevivir y, posiblemente, superar sus desventajas sociales.⁴

5. El SIU: ¿recurso para la reproducción de la pobreza o puente hacia la movilidad social ascendente de los más pobres?

Aparte de someter a juicio empírico las proposiciones específicas de las teorías existentes, la investigación futura requiere detectar las consecuencias sociales, de mediano y largo plazo, que tiene para las familias pobres el participar en actividades informales. Es en la persecución de este último objetivo donde yo encuentro de gran utilidad mantener en mente ambas unidades de análisis, la empresa y el hogar.

A pesar de que PREALC defiende las formas de producción (la empresa formal vrs. la empresa informal) como la

4. En este sentido, resulta apropiado recordar lo escrito por Mills acerca de que la misión de la sociología era entender las conexiones entre la historia y la biografía, entre la estructura social y las historias personales, entre los asuntos públicos y los problemas privados.

unidad de análisis, se reconoce que las actividades informales coinciden con una base espacial y que la "forma de organización prevalectente en el núcleo del SIU... es la unidad hogar-producción" (PREALC, 1987, 25 y 28). El estudio citado no especifica cuál es la base espacial a que se refiere, pero se sobreentiende que se trata de los barrios o asentamientos "marginales" de las ciudades de los países en desarrollo. Siguiendo esta idea, pienso en una investigación que parta de la identificación y selección de asentamientos urbanos "marginales" en diferentes etapas de constitución ("edad" del asentamiento) y dentro de los mismos lleve a cabo una exhaustiva investigación de sus hogares constituyentes (muestra o censo). La técnica de recolección de información puede variar desde la encuesta con preguntas retrospectivas a estudios de casos tipo historias de vida, tipo panel (investigación sucesiva de los mismos individuos) o de tendencia (diferentes individuos en la misma localidad).

La información a recoger debería permitir indagar en la relación existente, por un lado, entre el tipo de hogar y las diferentes actividades económicas desempeñadas por sus miembros; y, por otro, entre la actividad laboral de los miembros del hogar y el ritmo de su ascenso material. La variable "tipo de hogar" (término provisional que podría ser cambiado posteriormente por uno mucho más apropiado) se refiere a características individuales y sociales del jefe del hogar (por ejemplo, sexo, estado civil, años de matrimonio, condición migratoria, años de permanencia en la ciudad, educación, antecedentes laborales) y a la estructura del hogar (número de dependientes y número de personas en edad de trabajar). Por otra parte, la variable "actividades económicas desempeñadas por los miembros del hogar" alude tanto a la categoría ocupacional (patrono, cuenta propia, familiar no-remunerado, asalariado) como al tipo de empresa (de servicios, de producción) y a sus vínculos con otras. Esto último sugiere que cuando la encuesta del hogar detecte miembros familiares ocupados, se indague en la naturaleza de dicha ocupación y de la empresa (aquí entraría la combinación de la unidad hogar con la unidad empresa). Por último, la variable "ritmo de ascenso material del hogar" (término también provisional) se refiere al análisis longitudinal de los ingresos familiares, las inversiones en educación, vivienda, mobiliario y equipo de trabajo.

En síntesis, esta propuesta de investigación, que se basa en la visión de la actividad informal como hogar-producción, intenta observar:

— qué tan heterogéneo es el SIU en relación a las actividades y situaciones ocupacionales que lo componen;

— cuán real es la separación entre los dos tipos de economía (formal e informal), tanto a nivel de empresas como a nivel de la estrategia hogareña de sobrevivencia y, por tanto, hasta donde resulta útil mantener esta visión dual del mercado de trabajo;

— en qué medida el SIU es un puente de entrada al mercado de trabajo urbano de una población en desventaja, tales como migrantes, mujeres y jóvenes con pocos atributos educacionales o técnicos o, si por el contrario, es un sector refugio de desplazados del sector moderno, tales como desempleados, trabajadores de mayor edad y mujeres de origen urbano en edad de trabajar;

— y, finalmente, hasta dónde el SIU es germen de una economía empresarial en pequeña escala o si se circunscribe tan sólo a asegurar la subsistencia (sin acumulación) de la fuerza de trabajo menos aventajada y/o de la fuerza de trabajo desplazada del sector formal.

Bibliografía

- Boyer, R. (1986): **La flexibilité du travail**, (París, Editions La Découverte)
- Cariás, M. (1988): Proyecto de investigación: "El sector informal urbano en Honduras", **mimeo**, (Tegucigalpa, CEPROD)
- Cartaya, V. (1987): "El confuso mundo del sector informal", **Nueva Sociedad**, No. 90.
- Chávez, E. (1987): "Microempresas y desarrollo económico. El sector informal urbano en el Perú", **Nueva Sociedad**, No. 90.
- Haan, H.C. (1985): El sector informal en Centroamérica, **investigaciones sobre empleo**, No. 27, (Santiago, PREALC)
- Marshall, F.R.; Briggs, V. Jr. y King, A. (1984): **Labor Economics**, (Homewood, Richard D. Irwin Inc.).
- Mezzera, J. (1987): "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano", **Nueva Sociedad**, No. 90.
- PREALC (1986): **Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica**, (San José, EDUCA).
- (1987): El sector informal: quince años después, **documento de trabajo**, No. 316, (Santiago, PREALC).
- Sullivan, T. (1981): "Sociological Views of Labor Markets: Some Missed Opportunities and Neglected Directions",

en I. Berg (ed.): **Sociological Perspectives on Labor Markets**, (New York, Academic Press).

Tokman, V. (1987): "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", **Nueva Sociedad**, No. 90.

Véliz, A. (1988): La venta de comida en el mercado como forma de inserción laboral y reproducción de la fuerza de trabajo femenina, **tesis de maestría**, (Tegucigalpa, Maestría Latinoamericana de Trabajo Social/UNAH).

Veras, I. (1988): Inserción de la mujer en el sector informal de la economía. El caso de las vendedoras ambulantes de Tegucigalpa (1984-1987), **tesis de maestría**, (Tegucigalpa, Maestría Latinoamericana de Trabajo Social, UNAH).

Indice

Introducción

Rafael Menjívar Larín y J.P. Pérez Sáinz 9

Capítulo I: El sector informal urbano en Costa Rica: evidencias e interrogantes

Juan Diego Trejos 19

Capítulo II: Los análisis realizados sobre el sector informal urbano en El Salvador: una evaluación general

Carlos Briones 59

Capítulo III: La reflexión sobre informalidad urbana en Guatemala: estado de la cuestión y perspectivas analíticas

J.P. Pérez Sáinz 113

Capítulo IV: Informalidad urbana en Honduras: hacia una propuesta de investigación

Rafael Del-Cid 141

Capítulo: El debate sobre el sector informal urbano en Nicaragua (1979-1989)

Amalia Chamorro, Mario Chávez y
Marcos Membreño 153

CAPITULO V:

EL DEBATE SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN NICARAGUA (1979-1989)

*Amalia Chamorro**
*Mario Chávez***
*Marcos Membreño***

1. Introducción

La primera investigación sobre sector informal urbano (SIU) en Nicaragua se llevó a cabo en 1977. Pero fue solamente dos años más tarde, en 1979, cuando se inicia en el país un amplio debate sobre la informalidad urbana, en el que participan no solamente las diferentes instancias estatales involucradas en el sector, sino además centros de investigación privados, universidades y organizaciones gremiales de la empresa privada. Lo que estaba en juego no era una cuestión puramente académica del sector, sino el diseño y la implementación de un nuevo proyecto económico y político, en el cual el SIU aparecía como uno de sus principales protagonistas.

El propósito de este trabajo es el de hacer un poco la historiografía de este debate. Para reconstruir esta historia era necesario comenzar por recuperar los aportes teóricos y empíricos que habían marcado el desarrollo de esta discusión en el país. Como se verá, algunos trabajos poseen mejor calidad que otros. Y es probable que en algún momento el

* Directora de la Escuela de Sociología de la Universidad Centroamericana, Managua.

** Investigadores de la Escuela de Sociología (UCA)

lector se pregunte por que razón se ha escogido trabajos cuyo aporte no parece significativo, sobre todo cuando se tiene en cuenta lo que se ha producido en otros países de América Latina o del Tercer Mundo. Debemos decir, sin embargo, que no fue éste el criterio que nos guió en la selección de los trabajos reseñados, sino —como ya lo hemos dicho— la relevancia de cada trabajo para el avance de la discusión sobre el SIU dentro de Nicaragua.

Nicaragua comparte con el resto de los países de la región la herencia estructural de un SIU en expansión, asociado al desarrollo de un capitalismo dependiente. Pero al mismo tiempo, la especificidad de la sociedad nicaragüense reside, desde 1979, en el sello que le imprime la Revolución Sandinista. En este sentido, el comportamiento del SIU en Nicaragua no puede ser comprendido al margen de las complejas contradicciones que generan en el seno de esta sociedad en proceso de transición.

El trabajo lo hemos dividido en dos grandes secciones. En la primera presentamos los principales rasgos que, antes y después del triunfo revolucionario, singularizan la estructura y el comportamiento del SIU en Nicaragua. En cambio, en la segunda sección ofrecemos una síntesis de 15 de los estudios más relevantes que se han realizado sobre el SIU en el país. A excepción del estudio de De Franco, todos los demás se inscriben en el período posterior a 1979. La exposición de cada uno de ellos se desarrolla siguiendo el orden cronológico de sus respectivas fechas de publicación.

2. Relevancia y particularidades del caso nicaraguense

2.1. La estructura urbana de Nicaragua en el marco de la región.

Las políticas económicas y sociales impulsadas por el régimen somocista conformaron en Nicaragua una estructura urbana bastante diferente a la del resto de los países centroamericanos. Uno de los rasgos distintivos de esta estructura fue que desde mediados de los años sesenta, la sociedad

nicaraguense se convirtió en la más urbanizada¹ y en la menos densamente poblada de Centro América.

En 1960, la proporción de la población urbana total de Nicaragua (23.1%) era superada solamente por Costa Rica (24.4%). Esta situación comenzó a invertirse ya bien entrada la década. Y así, en 1970, la población urbana nicaragüense pasó a representar el 31.0% de la población total del país, mientras que la de Costa Rica, la segunda en importancia dentro del área centroamericana, sólo alcanzaba entonces un 27.0%. En 1980, la población urbana de Nicaragua llegó a constituir el 53.8% de la población total del país. En orden de importancia le seguía siempre Costa Rica, cuya población urbana representaba en ese mismo año el 45.7% de la población total de este país (ONU, 1979). En la actualidad, se estima que alrededor de un 60% de la población nicaragüense vive en zonas urbanas.

Nicaragua llegó así a convertirse en un país eminentemente agrícola, pero fuertemente urbanizado. Esta curiosa paradoja encuentra su explicación cuando se tiene en cuenta la modalidad que asumió la acumulación capitalista durante el somocismo, así como las características propias de la dominación política implementada por el régimen.

En Nicaragua, la urbanización no fue, como en otros países, el corolario de la industrialización. De hecho, la sociedad nicaragüense se caracterizó secularmente por ser una de las que presentaba los más bajos índices de industrialización de la región centroamericana. En el caso de Nicaragua, la urbanización estuvo vinculada más bien al proceso de modernización de la producción agrícola de exportación. Este proceso hizo posible la creación acelerada de un importante proletariado y semiproletariado agrícola, así como de otros grupos sociales (técnicos, etc.) que pasaron a formar parte del sector moderno de la PEA agropecuaria del país.

Este fenómeno estuvo acompañado de ciertas políticas del Estado somocista dirigidas a inhibir la proliferación de las

1. Las estadísticas utilizadas consideran como "urbano" las ciudades con más de 1,000 habitantes que disponen de servicios de luz eléctrica y agua potable.

unidades de producción campesina. En un país como Nicaragua, con una vasta "frontera agrícola" y con una densidad poblacional relativamente baja, la producción agrícola de exportación tuvo que enfrentarse siempre al problema de la escasez de la mano de obra en el campo. De ahí que la proletarianización tuviera que acompañarse de políticas que frenaran la campesinización. La implementación de esta doble política creó una importante población rural potencialmente migrable hacia las zonas urbanas del país. El cambio tan drástico en la distribución de la población entre 1950-1980 se debió precisamente al ritmo acelerado que adoptó la migración campo-ciudad durante ese periodo.

Por otra parte, la dominación política somocista se dotó a sí misma de una base material urbana, cuyo eje principal fue Managua, la capital del país. Managua centralizó, en efecto, el grueso de los efectivos del aparato burocrático, militar e ideológico del Estado. Y, desde el seno del Estado, el sistema de prebendas implementado por el régimen, creó una compleja red de actividades económicas comerciales, de servicios y especulativas que tenía su principal asiento en la capital. Todo este sistema se hizo muy patente a raíz del terremoto de 1972 que destruyó completamente el viejo casco urbano de Managua, ubicado en el centro de la ciudad.

Con el propio Somoza a la cabeza, el sector de la construcción se transformó en el terreno privilegiado para las actividades especulativas de los burócratas del Estado y de los sectores sociales más allegados al dictador. Involucrado en la lógica de la especulación, el régimen no pudo nunca implementar una política coherente en la reconstrucción de la ciudad. Managua creció anárquicamente, desprovista de un "centro" urbano y dispersa en un sinnúmero de barrios espontáneos que se implantaron en las zonas más alejadas de su periferia.

Como sostiene el estudio de CIERA ("Managua es Nicaragua") la ciudad capital se convirtió en una ciudad profundamente antidemocrática del país —no sólo en el sentido político, por ser el centro de la dominación de la dictadura— sino también en el sentido urbano-social: sus grandes distancias y su maltrecha red de transportes, impedían el acceso de amplios sectores sociales a los servicios de salud,

educación, etc., secularmente insuficientes para responder a las necesidades de la población. Por otra parte, el crecimiento acelerado de la capital, e incluso el de las ciudades intermedias del país, no estuvo acompañado por el desarrollo de pequeñas ciudades rurales.

Al final de los años setenta, Managua llegó a ser, en términos relativos, la segunda capital más grande del continente latinoamericano, sólo superada por Georgetown. Un solo dato bastaría para ilustrar el "gigantismo" de la ciudad de Managua: su población era relativamente un 50% más grande que la de la capital mexicana (CIERA, 1984, 5). Aún cuando físicamente tenga una apariencia más rural que urbana, Managua aglutina actualmente el 30% de la población total del país y se estima que en el año 2,000 la mitad de la población nicaragüense, calculada para entonces en cinco millones, vivirá en la capital.

Por otra parte, en el contexto de la región centroamericana, Managua fue en el periodo comprendido entre 1950 y 1980 la capital que mostró las tasas más altas de crecimiento poblacional, como puede verse en el siguiente cuadro:

**TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS CAPITALES
CENTROAMERICANAS (1950-1980)**

	1950-60	1960-70	1970-80
Guatemala	5.1	2.3	1.6
San Salvador	4.3	2.8	2.6
Tegucigalpa	5.9	5.6	6.3
Managua	6.1	6.9	6.5
San José	4.4	3.8	4.1

Fuente: ONU (1979).

Managua, del mismo modo que el resto de las ciudades del país, experimentó un tímido proceso de industrialización. Mas que ser una ciudad "industrial", Managua se convirtió en realidad en una ciudad artesanal, comercial y de servicios. Cuando el Frente Sandinista llegó al poder, en Nicaragua había apenas un centenar de empresas industriales con más de 50 trabajadores. Al mismo tiempo, el país contaba apro-

ximadamente con 15,000 pequeños talleres, cada uno de los cuales disponía de menos de 5 trabajadores (Wheelock, 1985, 100).

Desde el inicio de la década del 70, el SIU de Nicaragua era, en términos relativos, el de mayor magnitud dentro del área centroamericana. En efecto, en 1970, el SIU representaba en Nicaragua el 43.6% del total de la PEA urbana del país. En orden de magnitud, a Nicaragua le seguía Guatemala, cuyo SIU representaba el 43.5% de su propia PEA total urbana. En 1980, esta situación cambió notablemente: el SIU de Nicaragua pasó a representar el 49.0% de la PEA total urbana del país. En ese mismo año, a Nicaragua le seguían, por orden importancia, Honduras (40.1%) y Guatemala (40.0%) (CIERA, 1986, 24).

El terremoto de 1972 creó condiciones favorable para la expansión del SIU en Managua: el sismo destruyó la mayor parte de la infraestructura física del sector formal de actividad, abriendo así un amplio espacio que, debido a la persistencia de los rasgos estructurales —ya señalados— de la sociedad nicaragüense, vino a ser llenado en gran medida por las actividades informales. Un estudio realizado en aquella época, destacaba la situación de extrema pobreza que caracterizaba a los sectores sociales que conformaban el SIU y, haciendo uso de un lenguaje metafórico pero elocuente, la definía como el “Infierno de los Pobres” (Tefel, 1978).

2.2. El SIU y la transición en Nicaragua

La especificidad del SIU en Nicaragua no reside solamente en el peso de este sector dentro de la estructura socio-económica del país previa al triunfo, sino además en el papel importante que él jugó durante la insurrección final de 1979. Desde entonces, ha constituido una base social importante para el gobierno en estos años 10 de Revolución.

Se han realizado varios estudios en el país sobre la naturaleza del proceso revolucionario, su carácter urbano y popular y el origen de los participantes en la insurrección. Núñez (1986) y Vilas (1985), por ejemplo, a partir de un análisis sobre las particularidades del desarrollo capitalista en Nicaragua, muestran la importancia de la participación

de los grupos populares urbanos no-proletarios en la insurrección final. Aún en las vísperas de la revolución, la estructura social urbana era altamente heterogénea y se caracterizaba principalmente por dar cabida a una masa empobrecida, con respecto a la cual el escaso proletariado apenas podía diferenciarse.

Al tratar de caracterizar la naturaleza del sujeto de la insurrección final, Vilas demuestra estadísticamente que el grupo social predominante pertenecía a las categorías ocupacionales asociadas al SIU, tales como el artesanado, los empleados por cuenta propia, el pequeño empresario y el pequeño comercio. Por su parte, Núñez muestra el potencial revolucionario de estos grupos no-proletarios, así como de otros sectores intermedios, caracterizándolos como "el nuevo sujeto social" o la "tercera fuerza social" (aliada a los obreros y campesinos) en los procesos revolucionarios.

En razón de su participación activa en la insurrección, los sectores populares urbanos vieron priorizadas sus reivindicaciones por parte del gobierno revolucionario, en los primeros tres años de la Revolución. En ese período, el gobierno implementó, en efecto, una serie de políticas y programas que les brindaba un amplio acceso a los servicios de salud, educación, vivienda, productos básicos, etc. Estas políticas de subsidios sociales estimularon el crecimiento del SIU, en la medida en que éste último estaba compuesto justamente por los mismos sectores populares a los que iban destinadas tales políticas. Por otra parte, las organizaciones que representaban los intereses del sector crecieron y se fortalecieron. Entre estas podrían mencionarse, por ejemplo, los Comités de Defensa Sandinista (CDS) y la Asociación de Mujeres Nicaragüenses (AMNLAE).

El clima socio-político existente después de 1979, permitió que las demandas del SIU fueran expresadas no solamente a través de sus organizaciones, sino también de forma espontánea, como ocurrió por ejemplo en 1982, con las manifestaciones de los artesanos de Masaya, quienes demandaban más ayuda económica del gobierno. Este último creó entonces una instancia de apoyo al sector artesanal, la UNAPPI (Unión Nacional de los Pequeños Productores). En la misma dirección, se realizaron esfuerzos significativos por

impulsar el movimiento cooperativo no agropecuario a través de la organización y el apoyo a los colectivos de pequeños productores. Asimismo, se implementaron ciertas políticas orientadas directamente a la reestructuración y organización interna de los mercados existentes en la ciudad de Managua.

Sin embargo, con la intensificación de la guerra a partir de 1983, el gobierno tuvo que orientar todos sus esfuerzos a la defensa del país y a acelerar la reforma agraria con el propósito de consolidar su base social en el campo, el principal teatro de operaciones de la contrarrevolución. Por otro lado, en un contexto de crisis económica, bloqueo comercial y financiero, el gobierno se vió forzado a abandonar sus políticas iniciales de satisfacción amplia e indiscriminada de las reivindicaciones populares. Estas políticas fueron reemplazadas más tarde por una nueva estrategia económica que priorizaba la asignación de recursos a los sectores sociales adscritos a actividades económicamente "productivas", restringiendo así los programas que beneficiaban a los pobladores urbanos.

Aún cuando las actividades informales fueron progresivamente marginadas por las políticas estatales, el SIU prosiguió su expansión durante el período 1983-1987, particularmente en aquellas actividades asociadas al comercio especulativo. La expansión del mercado "negro", vinculado a actividades ilícitas, evidenciaba la escasez de productos básicos y la situación de hiperinflación que vivía el país en esos años.

Casi todos los estudios que aquí presentaremos coinciden en señalar que la situación de guerra y crisis económica no sólo aceleró la migración campo-ciudad, sino que empujó a los trabajadores —que vivían los efectos de un continuo deterioro del salario real— a engrosar las filas del SIU donde el ingreso era más alto. Aún el caso de aquellos trabajadores que permanecieron inscritos en ambos sectores, eran los ingresos provenientes de las actividades informales los que les garantizaban su sobrevivencia, ya que el sector formal, —blanco de las agresiones imperialistas— no pudo presentarse como una alternativa económica viable de sobrevivencia.

A diferencia de lo ocurrido en otros países de la región, en donde la reproducción y expansión del SIU se caracterizó

por su extrema pobreza, en Nicaragua el SIU se convirtió durante este período en un espacio de actividad económico-social donde participaron diferentes sectores sociales, y no solamente los sectores empobrecidos. Todos ellos obtenían ingresos más altos que el que podían procurarles las actividades formales y algunos de entre ellos llegaron incluso a enriquecerse.

Ante este comportamiento del SIU, el Estado y la ideología sandinista se hicieron cada vez más hostiles hacia algunos de los sectores de la población urbana involucrada en las actividades comerciales. Se creó así un estereotipo del SIU en el que éste aparecía como un mero refugio de comerciantes especuladores que atentaban contra la estrategia de sobrevivencia nacional dictada por la situación de guerra. Por otro lado, el SIU era visto como un sector parasitario del sector formal—este último siendo concebido como el eje de desarrollo económico del proyecto revolucionario.²

Por otro lado se ha mostrado que la visión negativa y hostil que muchos entes estatales y políticos proyectaron hacia el SIU durante este tiempo, estuvo más determinada por la percepción que se ha tenido del SIU en los países socialistas (antes de las últimas reformas económicas) que por la que se ha desarrollado en los países capitalistas dependientes, como los latinoamericanos. En estos últimos países ha predominado la visión positiva de la PREALC, en donde se ve al SIU como un sector productivo y eficiente capaz de contribuir al crecimiento y desarrollo económico de dichos países.

La reducción magnitud del SIU en los países socialistas, puede explicarse por factores no solamente estructurales, sino también ideológicos. Entre los argumentos ideológicos esgrimidos se encuentra uno que concibe al proletariado

2. Existen dos estudios relevantes que sitúan el debate sobre el SIU en Nicaragua dentro del debate internacional, en particular dentro de aquél se da a nivel de los países capitalistas dependientes. Estos dos estudios son: Alemán y otros (1987) y Aburto (1988). Para tener una visión más amplia sobre la polémica del SIU en Nicaragua, también pueden consultarse los artículos de Marchetti (1988) y D'Ciofalo (1988).

industrial como la clase productiva por excelencia, como la sola creadora de valor. En esta visión, el SIU aparece definido desde el inicio como un sector no-productivo, incapaz de contribuir al desarrollo material de estos países. Por otro lado, en razón de su dispersión y heterogeneidad, el SIU no puede tener cabida dentro de la planificación socialista. La expansión del SIU ha sido considerada, además, como un obstáculo serio a la transformación social, en la medida en que los obreros y los campesinos habían sido considerados tradicionalmente como las clases fundamentales en la construcción de la nueva sociedad.

En Nicaragua, el debate y las investigaciones sobre el SIU comenzaron a adquirir una mayor relevancia a partir del momento en que comenzó a cuestionarse los estereotipos que existían con respecto a los trabajadores informales. Todos los estudios que presentaremos en este trabajo, coinciden en presentar el SIU como un sector que está compuesto no sólo por el comercio especulativo, sino también por otras actividades altamente productivas —sea en el sector de comercio o de los servicios— que son necesarias en el proceso de transición que vive el país.

La mayoría de estos estudios sostienen que el SIU creció en este período como consecuencia de las políticas económicas estatales, tales como los subsidios al consumidor, la liberación de precios, el control de los salarios, la emisión inorgánica, el déficit fiscal, etc. Algunos consideran que la expansión del SIU fue estimulada directamente por el Estado, al tratar de hacerle frente a la depresión del sector formal provocada por la guerra, todo ello a pesar de su voluntad por controlar y marginar al SIU. Pero aún cuando se convirtió durante algunos años en objeto de la "hostilidad" gubernamental, se señala en uno de los estudios que el SIU en su conjunto no llegó a retirarle su apoyo político al sandinismo. En el fondo, esto se debió a la persistencia de ciertas políticas estatales que no dejaron de beneficiar a los sectores populares que formaban parte del SIU.

A partir de las medidas económicas de 1987-89, la actitud hacia el SIU y el debate sobre el mismo, ha adquirido una nueva perspectiva en Nicaragua. Las nuevas medidas que implementó el gobierno para contener la inflación (re-

ducción de la masa monetaria, eliminación de los subsidios, etc.), han afectado considerablemente el nivel de vida de los sectores populares del SIU convirtiéndolos, como se señala posteriormente, en sectores sociales comparables a sus homólogos empobrecidos de los países capitalistas dependientes. Para hacerle frente a este nuevo comportamiento del Estado, el SIU ha incrementado su "exportación" de fuerza de trabajo familiar al extranjero, como una forma de procurarse las divisas que le permitan mantener sus actividades informales.

La problemática del SIU en Nicaragua redobla en complejidad en comparación al resto de los países centroamericanos. En el caso de la sociedad nicaragüense, la expansión del SIU no puede ser interpretada solamente como la herencia estructural de un país capitalista dependiente, sino también como el producto de las contradicciones de un proceso revolucionario, en medio de una larga y devastadora guerra de agresión externa.

3. Los estudios sobre el SIU en Nicaragua

3.1. Empleo y sector informal urbano: el caso nicaragüense (De Franco, 1979)

Este estudio presenta los resultados de la tesis doctoral que su autor presentara en la Universidad de Wisconsin, en 1979. Su fuente de información está constituida por el censo de 1971 y una muestra de 650 familias del SIU en 1977, así como por los estudios del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) sobre empleo e ingreso realizados en 1977. La investigación se centra fundamentalmente en el estudio del SIU en la ciudad de Managua, presentando sin embargo las tendencias macroestructurales del capitalismo y del proceso de urbanización en Nicaragua.

Haciendo suyos los criterios de la PREALC, De Franco define al trabajador informal como aquella persona que no tiene las siguientes características: a) profesional, b) empleado por el gobierno o la iglesia, c) empleado y pagando seguro social de acuerdo a las regulaciones estatales, d) empleador en un establecimiento con más de 5 trabajadores asalariados. Esta definición incluye el servicio doméstico en los

hogares (no en las empresas formales e informales) y plantea que los trabajadores pueden estar al mismo tiempo en ambos sectores de la economía, así como también trabajando en sus hogares. De acuerdo a esta definición, De Franco estima que la fuerza de trabajo ocupada en el SIU de Managua en 1976 constituía el 45% de la PEA de la ciudad.

Entre las tendencias macroestructurales, De Franco señala la urbanización y el rápido crecimiento de la población en Nicaragua, que él califica como uno de los más altos de América Latina; la concentración de recursos materiales y humanos en la región del Pacífico, particularmente en Managua, la cual ejerce una influencia predominante a nivel nacional. También señala los cambios ocurridos en la estructura del empleo entre 1950 y 1970, en la que hubo un descenso del empleo en el sector primario y en el del sector industrial, mientras se produjo un incremento en las actividades de servicio y comercio, sobre todo a partir del terremoto de 1972.

De Franco atribuye la expansión del SIU en Managua al proceso de migración que se inicia aceleradamente a partir de la década de los años cincuenta. Este fenómeno migratorio se da en forma escalonada: en una primera fase, se produce la migración de las zonas rurales a las pequeñas ciudades del país, y sólo en una segunda fase, la migración se da entre estas últimas y la ciudad capital. Este proceso hace que el perfil social del migrante que llega a Managua no difiera sustancialmente del que presenta el resto de la población capitalina. Por otra parte, antes de abandonar el campo, la mayoría de los futuros migrantes trabajan ya en actividades vinculadas con el sector informal, y no en el sector agrícola. Estas características de la migración en Nicaragua han hecho posible que los migrantes se adapten con mayor facilidad al mercado de trabajo urbano.

El estudio de De Franco muestra que las actividades informales están constituidas no solamente por el pequeño comercio (35.2%) y los servicios (20.3%), sino además por la manufactura (34.1%). El resto de las actividades se distribuyen entre transportes (2.7%) y preparación de comida (7.7%). En otros términos, el SIU en Nicaragua no puede ser considerado como un sector puramente terciario de actividad, sino

como un sector productivo: si se agrupan la manufactura y la preparación de comida, las empresas industriales del SIU representan el 41.8% del total de las actividades informales. De Franco plantea la existencia de una vinculación entre el SIU y el sector formal, en la cual el primero permanece completamente subordinado al segundo, sobre todo en cuanto al flujo de insumos y bienes de capital.

El estudio describe ampliamente las características demográficas de los integrantes del SIU, las cuales son similares a las que este mismo presenta en las áreas urbanas de otros países del Tercer Mundo: bajo nivel educativo, muy jóvenes o muy viejos, con una presencia importante de las mujeres, etc. Por otra parte, las empresas del SIU se caracterizan por su baja inversión en términos de capitales, su dispersión en las diferentes ramas de actividad, su inestabilidad y la heterogeneidad en cuanto al monto de capital y a la magnitud de la fuerza de trabajo. Además, en el período de realización de la encuesta, el SIU recibía poco apoyo del Estado en términos de acceso al crédito, asistencia técnica y adquisición de insumos. Por otra parte, aunque el SIU se caracterizaba por ser un sector marginado y empobrecido, como en el resto de los países latinoamericanos, De Franco señala que existe una proporción de empresas con capacidad de acumular capital, en base a ahorros personales.

De Franco propone la implementación de políticas diferenciadas con respecto a los distintos tipos de actividades que componen el SIU. En este sentido, él sugiere que deben favorecerse aquéllas actividades informales productivas, por encima de aquéllas que no lo son y que tienden a desaparecer.

Es estudio de De Franco fue el primero que se hizo en el país sobre el SIU desde una perspectiva socio-económica, y su base estadística sigue siendo hasta hoy en día una de las más confiables, hasta el punto de que constituye una referencia obligada de los estudios realizados después del triunfo revolucionario.

3.2 *Articulación entre los sectores formal e informal de la economía (CINASE, 1983)*

El estudio del Centro de Investigación y Asesoría Socio-

económica (CINASE) fue elaborado a partir de una encuesta realizada en los años 1982-1983 en Nicaragua, en la cual se asume la perspectiva teórica de PREALC para la definición del SIU.

La investigación pretende comparar sus propios resultados con los de la encuesta realizada por Silvio De Franco en 1977, con el propósito de mostrar los cambios experimentados por el SIU entre este año y 1983. Uno de estos cambios ha consistido en la mayor autonomía que ha adquirido las actividades informales frente al sector formal. Por un lado, el SIU comienza a adquirir una mayor proporción de insumos y de bienes de consumo final al interior de las mismas redes informales de la economía. Según los datos obtenidos por la encuesta, un 45% de los individuos interrogados y que operaban en el SIU obtenían sus propios insumos al interior de estas redes. Por otro lado, el mismo sector formal comienza a aparecer como uno de los principales destinatarios de los bienes producidos o comercializados por el SIU, siendo éste un fenómeno poco significativo en 1977 según el estudio ya citado de De Franco. Una de las principales novedades en este sentido es que el mismo Estado empieza a figurar como uno de los nuevos clientes del SIU.

El estudio de CINASE menciona otros dos fenómenos que eran prácticamente inexistentes en 1977. El primero de ellos consiste en el acceso al crédito que el Estado comienza a ofrecer al SIU a través del Banco de Crédito Popular. El otro fenómeno relativamente novedoso reside en el aumento de los individuos pertenecientes al SIU que se han asociado a cooperativas para obtener sus insumos. CINASE atribuye este proceso de cooperativización, a una política expresa del Estado que busca como controlar y racionalizar las actividades informales, en un contexto de aguda escasez de divisas. Uno de estos esfuerzos de racionalización, era implementado por el Ministerio de Comercio Interior (MICOIN) quien exigía la adquisición de licencias a los pequeños comerciantes informales.

La investigación de CINASE muestra, además, que no todas las actividades del SIU son de tipo especulativo. Según el estudio, existen dos clases de agentes informales, sobre todo dentro de las actividades comerciales. Por una parte, se

encuentra el pequeño comerciante tradicional, con muy poca capacidad de acumulación, que le impide realizar una actividad especulativa. Por otra parte, existen los nuevos agentes comerciales, representados ante todo por la figura del "buhonero" importador, quienes cuentan con una fuerte capacidad de acumulación. Son ellos en realidad los que promueven las actividades especulativas en las situaciones en las que se produce una contracción de la oferta y un mantenimiento o aumento de la demanda de insumos y de bienes de consumo final.

La encuesta de CINASE detecta también una tendencia nueva en comparación con lo que ocurría en 1977: la incorporación al SIU de ciertos sectores de las capas medias, como oficinistas, técnicos cualificados y profesionales. Pero, además de los cambios ya señalados, ocurridos entre 1977 y 1983, se constata también una invariante estructural del SIU en Nicaragua: su tendencia a acumular capital sin aumentar la fuerza de trabajo; característica que no se da en las pequeñas ciudades del país.

El estudio de CINASE tiene el mérito de haber sido uno de los primeros realizados después del triunfo revolucionario, contribuyendo al debate nacional en el sentido de superar una visión puramente negativa del SIU. Otro de sus aportes reside en la perspectiva comparativa que adopta, tanto temporalmente, comparando lo que ocurría en 1977 con lo sucedido en 1983, como territorialmente, comparando la dinámica del SIU en Managua con otras ciudades del país.

3.3 Managua es Nicaragua (CIERA, 1984)

Este estudio tiene como objeto el análisis del sistema alimentario (producción, distribución, etc.) en Nicaragua, cuya "clave de bóveda" está constituida por la ciudad de Managua y por la relación hegemónica que ésta mantiene con el resto del país. Es en este contexto que el CIERA (Centro de Estudios e Investigaciones de la Reforma Agraria) aborda —directamente— la estructura y el comportamiento del SIU, particularmente en la zona de Managua.

Así se señala que la mayor parte de la población urbana no está dedicada a la producción de bienes materiales, sino a la esfera de la circulación y de los servicios. Aproximada-

mente un 63% de la PEA de la ciudad capital se encuentra involucrada en actividades improductivas (comercio, servicio y administración pública). El SIU aparece como la fuerza de trabajo más numerosa de la ciudad: el 43% de la PEA de Managua está ocupada en trabajo por cuenta propia, servicio doméstico o subempleada.

El estudio se apoya en un conjunto de datos estadísticos elaborados por varios organismos internacionales y entes estatales del país, pero recurre además a las encuestas sobre el SIU proporcionadas por el trabajo de De Franco. El CIERA incluye en su definición del SIU a las unidades productivas familiares que no entran en los sistemas estadísticos y controles estatales, cuya lógica fundamental es la de asegurar su propia reproducción simple.

El estudio señala además que Managua es el producto de un modelo de desarrollo agrario capitalista y mediante el análisis comparativo con el resto de los países centroamericanos, muestra el alto nivel de urbanización y el predominio del SIU dentro de la PEA urbana en Nicaragua. Según el CIERA, en 1980, el SIU y el servicio doméstico concentraban el 28.3% de la PEA nicaragüense, mientras que en ese mismo año, ningún otro país de la región ambos sectores podían alcanzar siquiera el 20%.

El estudio confirma la importancia del SIU como productor de alimentos, señalando que el 15.1% de las empresas de manufactura se inscriben, dentro del sector, en esta rama de actividad. Por otra parte, del 42% de las empresas del SIU involucradas en la producción material dos tercios están en el área de preparación de alimentos. Este sector, junto con el de servicios, es el que muestra mayor autonomía con respecto al sector formal, en términos de insumos y bienes materiales. Asimismo, se señala el contraste, al interior mismo del SIU, entre las empresas de servicios y manufactura, caracterizadas por su gran estabilidad, y las de comercio y preparación de alimentos, cuya inestabilidad se pone de manifiesto en el hecho de que la mayoría de éstas tiene apenas dos años de existencia.

Basándose en el estudio de De Franco, CIERA señala las características internas del SIU. Un aporte original del

trabajo del CIERA reside, sin embargo, en afirmar que el SIU comparte muchas de las características (económicas, culturales e ideológicas) de las formas de producción campesina. El SIU representaría, en este sentido, un traslado de modos de producción del campo a la ciudad: los sectores sociales involucrados en las actividades informales constituirían así una especie de "campesinado urbano". Aunque esta tesis sea cuestionable, consideramos que el estudio del CIERA representa un aporte importante para el debate sobre el SIU en el país, no solamente porque muestra la pertinencia de la perspectiva histórica para la comprensión del sector, sino también porque muestra el rol fundamental que juegan las actividades informales en el diseño de cualquier estrategia alimentaria a nivel nacional.

3.4 *El sector informal: un segmento del mercado de trabajo urbano en Nicaragua (MIPLAN, 1984)*

Este estudio, realizado en 1984 por el ahora ex-Ministerio de Planificación (MIPLAN), tiene como fuentes de información las Encuestas de hogares que llevó a cabo en 1982 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y los datos del trabajo de De Franco.

Para MIPLAN, el SIU aparece como un excedente de fuerza de trabajo no requerido por el aparato productivo "moderno", sea porque éste la ha expulsado o la ha absorbido sólo parcialmente, con lo cual se crea una multiplicidad de estrategias de subsistencia que les permite a estos sectores reproducirse en el "límite su necesidad".

El estudio considera que el crecimiento del SIU no es producto de un movimiento del mercado de trabajo aislado de la economía del país. El hecho de que en 1982 el SIU haya pasado a representar el 48.4% de la población urbana, es interpretado más bien como un producto de las estrategias que, tanto en el campo como en las ciudades, desarrollan los miembros del excedente estructural de la fuerza de trabajo para poder vivir y reproducirse.

Un dato importante que destaca el estudio es el hecho que en 1981-82 un crecimiento del empleo agrícola urbano ligado a un mercado de productos perecederos (hortalizas,

etc.), localizado en los alrededores de la capital. La dinámica de este "cordón verde" de la ciudad de Managua ha sido el objeto de estudio de varias investigaciones (CIERA, 1984; Escuela de Sociología/UCA, 1986), en razón de su importancia como productor y abastecedor de alimentos para la población capitalina.

3.5. *Encuesta sobre el SIU de Managua y otras ciudades nicaragüenses (Rapado, 1984).*

El presente trabajo se realizó en base a 105 entrevistas sobre el SIU en varias ciudades de Nicaragua (Managua, León, Masaya, Granada y Jinotepeque), con la cooperación de la Misión Española de Cooperación Técnica y la Dirección General de Empleo y Salarios del Ministerio del Trabajo (MITRAB).

Se trata de un conjunto de entrevistas que pretendían aproximarse a la realidad de los trabajadores por cuenta propia —con o sin trabajadores asalariados—, como zapateros, costureras, limpiabotas, pulperos, carpinteros y tenderos, independientemente de su situación fiscal y administrativa.

En el estudio se descubre que las causas de la expansión de las actividades informales residen en la intensificación de la guerra, la cual obligaba a la migración campo-ciudad. Por otra parte, la situación de crisis económica, empujaba a la población apta para trabajar a buscar ingresos en actividades del comercio, los servicios y la industria manufacturera.

La unidad de análisis de este trabajo es, por un lado, la "microempresa", como en el caso de las tenerías de cuero, talleres de hamacas, de zapatos, etc. Pero lo es también el individuo, como ocurre en el caso de los sujetos dedicados a la venta ambulante de comida o a la prestación de servicios personales (como los lustrabotas, por ejemplo).

El diagnóstico que se hace de la realidad de los trabajadores por cuenta propia muestra las dificultades que éstos han encontrado para su reproducción, por la falta de una buena red para abastecerse de insumos. Sin embargo, en términos generales, ésto no llega a traducirse en la búsqueda de nuevos empleos o de una diversificación de sus actividades.

El trabajo revela, por el contrario, que estos trabajadores informales se sienten mejor ubicados y remunerados dentro del SIU que en el sector formal.

Este estudio no pretende ofrecer una visión global sobre el SIU, sino más bien proporcionar una imagen del mismo a nivel "micro", en lo referente a ingresos, canales de abastecimiento, dificultades para obtener los insumos, etc. Todo ello en el contexto de una situación de escasez de divisas que afecta principalmente a aquellas actividades informales que dependen de ellas para poder reproducirse.

3.6. Nicaragua: El sector informal en transición (PADF/INDE, 1985)

En 1985, el Instituto Nicaraguense de Desarrollo Económico (INDE) en colaboración con la Fundación Panamericana de Desarrollo (PADF), elaboró un estudio a partir del análisis de los datos del censo de 1971, de los anuarios estadísticos del país de 1980 a 1982, y de 14 entrevistas a "microempresarios". El estudio asume la perspectiva teórica de PREALC en la definición del SIU. Su unidad de análisis es la micro-empresa y su propósito fundamental es demostrar la naturaleza "empresarial" de las unidades que forman parte del SIU, aun cuando éstas se encuentren inscritas en una lógica de subsistencia. Este planteamiento resulta coherente cuando se tiene presente que INDE, el autor y promotor del estudio, es una instancia organizativa de la empresa privada en Nicaragua.

INDE y PADF pretenden mostrar cuáles han sido en el país los principales mecanismos de apoyo al SIU y como éste ha venido adaptándose a las transformaciones económicas y políticas de la sociedad nicaragüense. Entre los cambios más significativos señalan los intentos de colectivización del sector por parte del gobierno durante los primeros años de Revolución. Según el estudio, la mayoría de los entrevistados se resistieron a la cooperativización por tener ellos su propia "subcultura", iniciativa propia, ausencia de subordinación a un patrón, falta de apoyo del Estado en el suministro de insumos, etc.

El estudio considera al Estado revolucionario como el principal causante de la expansión y de los problemas que afectan al SIU. INDE y PADF estiman que la población ocupada en las actividades informales ha pasado de 123,000 en 1982 a 156,000 en 1985, con una tasa de crecimiento anual de un 3.6%. El incremento de las actividades informales es atribuido a la incapacidad del Estado de hacer frente a la crisis económica del país, en razón de la mala administración del aparato estatal por parte del gobierno sandinista. Los autores del estudio sostienen además que es necesario apoyar económicamente al SIU con el fin de incentivar su propio desarrollo.

Aunque el estudio pretende ofrecer un análisis económico del SIU, su preocupación fundamental es más bien de tipo político: los planteamientos del INDE y PADF recogen los del Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP) del país y reflejan el interés de esta asociación gremial por captar el apoyo político de los sectores sociales involucrados en las actividades informales. En el fondo, el estudio defiende el retorno a un modelo de libre regulación del mercado, mediante la desestatización de la economía.

3.7 La estrategia de sobrevivencia de los sectores populares de Managua y el impacto del mensaje económico gubernamental (Escuela de Sociología/UCA, 1986)

Durante el año 1986, un grupo de estudiantes y profesores de la Escuela de Sociología realizó un estudio que tenía por objeto cuestionar algunos estereotipos difundidos por ciertas instancias del Estado con respecto a la estructura y a la lógica de las actividades desarrolladas por el SIU. La investigación se basó en el análisis de 45 estudios de caso realizados en diferentes barrios populares de la ciudad de Managua, entre abril y junio de 1986.

El estudio ofrece una visión sociológico-antropológica del SIU y sostiene que las familias juegan un papel importante en su reproducción, mediante la adopción de estrategias de "sobrevivencia" en la situación de guerra, hiper-inflación y crisis económica que vivía el país. Estas estrategias de "sobrevivencia" aparecen como un proceso constante y

complejo de búsqueda de medios elementales de subsistencia, a través de una inserción diferenciada de la fuerza de trabajo familiar en el mercado laboral, del establecimiento de relaciones de amistad personal con determinados agentes sociales y políticos y del papel que juegan las mismas relaciones familiares en términos económicos.

Una parte importante del estudio está dedicada a la presentación y al análisis de las distintas combinaciones que asume la inserción laboral del SIU en el mercado de trabajo, utilizando para ello la elaboración de una tipología. Dentro de esta tipología, el estudio revela la existencia de verdaderos "colectivos de mujeres" que cooperan entre sí en una misma actividad productiva, dentro de un mismo hogar.

Entre los mitos que el estudio cuestiona pueden mencionarse los siguientes: que los sectores populares inscritos en las actividades informales constituyen el eje de la especulación y de la desestabilización económica, este último residiría más bien en las capas medias y en la burguesía urbana; que la estructura de clases en las ciudades se encuentra polarizada entre burgueses y comerciantes, por un lado, y obreros por el otro, pues con este planteamiento se olvida precisamente que la existencia del SIU sirve como un elemento mediatizador de esta misma estructura; y que el FSLN está perdiendo el apoyo de amplios sectores populares como producto de la crisis económica, un mito que se cuestiona ampliamente en el trabajo de Olivares (1987), como lo veremos más tarde.

Uno de los méritos de la investigación de la Escuela de Sociología reside en haber sido la primera en el país, en haber abordado el estudio del SIU desde una perspectiva sociológico-antropológica. Además, fue el primero en haber adoptado una posición de crítica abierta a las posiciones que predominaban entonces en el aparato estatal en relación al SIU, con lo cual estimuló el debate a nivel nacional y dió lugar a nuevas investigaciones sobre el sector.

3.8. Las vendedoras de los mercados y su conciencia feminista (Redondo y Juárez, 1987)

Durante el año de 1986, dos investigadoras del Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales

(INIES) llevaron a cabo esta investigación, basándose para ello en las entrevistas a 80 comerciantes mujeres que trabajaban en los mercados de mayor peso económico del país: el "Oriental" y el "Roberto Huembes", ambos ubicados en la ciudad de Managua. La investigación se desarrolló a lo largo de seis meses y se proponía analizar la situación socio-económica y la vida cotidiana de dichas mujeres.

Las características sociales de las encuestadas, constituyen un "perfil" muy similar al que muestran los estudios hechos por el PREALC en otros países. En la estructura de empleo se observa, por ejemplo, que un alto porcentaje de las mujeres tiene entre 25 a 45 años, que el 70% de ellas son jefes de hogar, sea porque viven separadas de su marido, sea porque su aporte económico es el más importante dentro de sus hogares.

Según el estudio existe una gran estabilidad laboral entre las comerciantes, ya que la gran mayoría de las comerciantes tienen de diez a treinta años de ejercer su actividad. Por otra parte, entre las mujeres entrevistadas, el 56% proviene de otros departamentos, lo que refleja una fuerte migración hacia Managua en busca de mejores recursos.

Las mujeres afirman que han sido dos las razones principales que las han llevado a trabajar como comerciantes en los mercados: por un lado, obtener ingresos mayores que el salario mínimo que les ofrecería cualquier empleo en el sector formal y, por otro lado, evitar la subordinación a un jefe o patrón. El estudio muestra además que para la mayoría de las mujeres entrevistadas, su trabajo actual como comerciantes poseedoras de un puesto de venta fijo en los mercados capitalinos, es el punto de llegada de un largo proceso, iniciado hace años, como vendedoras ambulantes (con el canasto a la cabeza o tirando un "carretón") dentro del mismo mercado.

El estudio señala el rol importante que han jugado estas mujeres como base social urbana del proceso revolucionario en Nicaragua. Asimismo, se pone de relieve la autoconciencia feminista de estas mujeres: en las encuestas, todas ellas reivindican y valoran positivamente el hecho de no permane-

cer confinadas al simple rol de amas de casa, y poder trabajar fuera de sus hogares.

La investigación presenta datos interesantes sobre las condiciones sociales de las mujeres de los mercados, pero desafortunadamente no ofrece suficiente información cuantitativa como para determinar si la actividad de las entrevistadas se inscribe en una lógica de acumulación o de autosubsistencia.

3.9 Reflexiones sobre el sector informal en Nicaragua (Banco Central, 1987)

La Dirección General de Estudios Especializados del Banco Central de Nicaragua elaboró este estudio con el propósito de determinar la magnitud del SIU y el grado de efectividad que podían tener las políticas económicas con respecto al mismo sector. El análisis se concentra en la ciudad de Managua en el periodo 1980-1985 y utiliza dos formas para cuantificar el SIU. Por un lado, calculan la cantidad de billetes y moneda en circulación y la diferencia entre los ingresos y gastos de las cuentas nacionales en el PIB. Por otro lado, también calculan la diferencia entre la PEA y la población asalariada que paga su cotización al Instituto de Seguridad y Bienestar Social (INSSBI).

El estudio trata de mostrar como el SIU está presente en todas las esferas de la economía nacional. Señala además que es en el sector comercio donde más han proliferado las actividades del SIU y donde se concentran también las actividades semi-legales e ilegales. Según sus propias estimaciones, el Banco Central calcula que en el caso de Managua existen alrededor de 21,000 comerciantes, entre legales, ilegales y ambulantes; un tercio de éstos se concentraría en el "Oriental" el mercado más grande de la ciudad capital.

El estudio atribuye el crecimiento del SIU a dos razones fundamentales. La primera tiene que ver con las regulaciones del Estado sobre la economía (fijación de salarios, control de precios; etc.) que a nivel nacional desestimularon la producción en su conjunto y contribuyeron a crear un mercado paralelo. La segunda razón está vinculada a la crisis económica actual, la cual afectó sensiblemente a amplios sectores sociales que recurrieron a las actividades informales

para asegurar su propia subsistencia. El deterioro del salario durante los últimos años, parece haber obligado a muchas familias e individuos a dividir sus actividades en los dos sectores (formal é informal).

La visión del Banco Central es similar a la de la mayoría de los estudios que aquí presentamos, en el sentido de que sostiene que no todas las actividades del SIU son de tipo especulativo.

3.10 El sector informal urbano en Nicaragua (CETRA, 1987)

El Centro de Estudios del Trabajo (CETRA) llevó a cabo esta investigación en el transcurso del año 1984, en base a una encuesta realizada en la ciudad de Managua ante 2,500 individuos. La encuesta se basó en una muestra estratificada que fue elaborada siguiendo los criterios de la Encuesta de hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) de 1982. Así se construyeron cuatro estratos o categorías ocupacionales: patronos, trabajador por cuenta propia, obreros y empleados y trabajador familiar no remunerado. Basándose en las estadísticas del INEC, el estudio señala que la población informal urbana nacional representaba en 1982 el 50.48% de la PEA urbana nacional. Según las estimaciones del CETRA, en 1983, este porcentaje habría sido superior al 51%.

Una buena parte del estudio del CETRA está dedicada a la presentación de las características demográficas y sociales de los individuos perteneciente al sector informal. En términos generales estas características son similares a las que pueden encontrarse en el SIU de otros países latinoamericanos.

El CETRA considera como parte del SIU a los trabajadores por cuenta propia, profesionales o no, patronos y empleados en empresas con menos de 5 trabajadores y empleados sin remuneración. Por otro lado, en este estudio se parte de la tesis según la cual el SIU se encontraría segmentado en dos subsectores distintos. En primer lugar estaría el SIU "tradicional", caracterizado por su falta de competitividad respecto del sector formal de la economía y por la absorción de una

importante fuerza de trabajo que no encuentra cabida en las estructuras formales de actividad. En segundo lugar estaría el SIU "no tradicional", concentrado en actividades de tipo especulativo y con un fuerte potencial de acumulación. Este último es el que surge y se consolida notablemente en los años posteriores al triunfo revolucionario y sería, además, uno de los responsables del proceso inflacionario de la economía nacional.

El estudio sugiere que, a diferencia de lo que ocurría durante el régimen somocista, donde el SIU era dependiente del sector formal, en los años posteriores al triunfo revolucionario, esta situación comienza a invertirse, y el SIU no tradicional pasa a convertirse en un elemento desestabilizador del sector formal de la economía. Por esta razón, el CETRA recomienda la implementación de políticas orientadas a afectar directamente a dicho sector.

3.11 Notas sobre la fuerza de trabajo y la estructura de clases en Nicaragua (Fitzgerald, 1987)

Este artículo aborda la problemática del SIU de manera indirecta, en el contexto de un análisis sobre la fuerza de trabajo y la estructura de clases en Nicaragua. El autor utiliza como fuente de información para hacer sus estimaciones sobre el SIU, datos elaborados por diferentes instituciones nacionales e internacionales.

El SIU es concebido, según lo dice el mismo Fitzgerald, en términos puramente estadísticos: son las empresas u organismos con menos de 5 trabajadores. Para el autor, la diferencia fundamental entre el SIU y el sector formal reside en la forma de organización: el SIU se estructura alrededor de la unidad familiar, con poca tecnificación y jerarquización de sus relaciones internas.

Fitzgerald muestra que la PEA no-agropecuaria creció entre 1980 y 1985 en un 29%, mientras que para el mismo periodo la PEA agropecuaria lo hizo solamente en un 8%. Este incremento extraordinario de la PEA no-agropecuaria se produjo a pesar de la implementación de la Reforma Agraria, y a pesar también de la escasez de mano de obra en el campo y de la contracción del sector formal no-agropecuaria.

rio bajo la presión de la crisis económica y de la agresión norteamericana. Dentro de la PEA no agropecuaria, el SIU creció entre esos dos años en un 66%, y el sector formal solamente en un 6%. Por otra parte, según las estimaciones del autor, el SIU representaba en 1980 el 28% de la PEA total del país.

Según el artículo, las causas de la expansión del SIU en estos años no se debe a la contracción de la producción industrial, sino a los siguientes factores: ausencia de un capitalismo agresivo que restrinja la pequeña producción y los servicios; acceso indiferenciado de toda la población a la educación, la vivienda, la salud etc.; escasez de bienes de consumo y presiones inflacionarias que estimulan las actividades especulativas y reducen el salario real. A ésto habría que agregar los desequilibrios financieros del Estado, la restricción de los salarios en el sector formal y la pérdida de la hegemonía capitalista a nivel urbano.

Fitzgerald señala además la contradicción existente entre la lógica mercantil del SIU y el proyecto revolucionario del Estado caracterizado por una lógica socializante. El autor recomienda el diseño de políticas que integren a la pequeña producción informal en cooperativas. El considera que esta es la única manera de garantizar su propia estabilidad dentro del marco de la Revolución Sandinista.

3.12 La utopía popular sandinista y el mensaje económico gubernamental (Olivares, 1987)

Este estudio se hizo con vistas a la obtención del título de licenciatura de sociología en la Universidad Centroamericana (UCA) de Managua, en el año 1987. Este trabajo constituye en cierto sentido, una profundización en el análisis de los aspectos ideológicos que habían sido abordados anteriormente por la investigación que realizó la Escuela de Sociología, en 1986. El propósito de su autora no era el ofrecer conclusiones definitivas y generalizables, sino generar nuevas hipótesis de trabajo que pudieran ser asumidas o reelaboradas más tarde, por futuras investigaciones sobre el tema.

Este trabajo es, hasta la fecha, el único que se ha realizado en Nicaragua sobre los aspectos estrictamente

políticos e ideológicos del SIU. Se trata de estudiar las interrelaciones existentes entre ambos aspectos, como una forma de medir el impacto de la crisis económica sobre el apoyo o desafecho popular hacia la revolución. En otros términos, el estudio se proponía analizar el comportamiento político de los sectores estudiados y las tendencias ideológicas que podían presentarse a mediano plazo como consecuencia de la prolongación de la guerra y la agudización de la lucha ideológica en el país.

El estudio identifica seis tipos de conciencia popular, agrupados en dos grandes categorías político-ideológicas: la dialéctica popular y la dialéctica popular reaccionaria. La primera, caracterizada por su compromiso y su apoyo hacia la Revolución, presentaba distintos niveles de elaboración ideológica: los "sandinistas orgánicos", los "sandinistas espontáneos" y los "defensores del mercado". La segunda, cuyas posiciones hacia la Revolución son claramente desfavorables, pero sin llegar a ser antagónicas, presentaba también sus propios niveles de elaboración ideológica: el "apoliticismo popular", los "engañados resentidos" y los "reaccionarios elaborados".

El estudio muestra que el apoyo a las reticencias que manifiestan estos sectores frente al proceso revolucionario, está determinado fundamentalmente por las respuestas que ha dado el gobierno sandinista a sus intereses y reivindicaciones económicas. Sin embargo, también juega un papel decisivo los vínculos políticos que dichos sectores mantienen con las instancias estatales o con las organizaciones de masas de la sociedad civil, hasta tal punto que estos vínculos pueden posibilitar el apoyo al gobierno, aún cuando los intereses económicos no hayan sido completamente satisfechos o hayan sido postergados. Igualmente determinante resulta la forma bajo la cual se presenta el discurso sandinista frente a los distintos sectores del SIU. Es precisamente este aspecto, más que las características técnicas de los medios de comunicación utilizados, el que determina el poder persuasivo del discurso en los sectores sociales a los cuales va destinado.

El estudio también pone de manifiesto que, a pesar de la situación de guerra que vive el país, sobre todo a partir de 1983, el discurso político de la contrarrevolución armada no

ha logrado tener un gran arraigo en estos sectores sociales. Ni siquiera los "reaccionarios elaborados", quiénes serían los más adversos al gobierno sandinista, llegan a hacer suyo el proyecto político contrarrevolucionario.

3.13 *El sector informal urbano en la economía mixta de Nicaragua (De Haan, 1987)*

La información utilizada por De Haan proviene en su totalidad de fuentes secundarias y cubre fundamentalmente el periodo que va desde 1979 hasta 1985. El estudio se centra ante todo en el análisis del comportamiento del SIU en la ciudad de Managua, pero presenta también aquellos aspectos estructurales del desarrollo socioeconómico del país que han ejercido una influencia sobre el sector.

Una de las principales preocupaciones de este trabajo consiste en la crítica del concepto mismo de sector informal urbano. De Haan considera que la teoría marxista de la articulación de los modos de producción ofrece una mejor comprensión de la pequeña producción de mercancías. Para él, esta última constituye un modo de producción en el sentido estricto y se encuentra subordinada al modo de producción capitalista. Pero esto no significa, según el autor, que la pequeña producción deba ser considerada como un sector marginal o secundario de la economía nacional. Por el contrario, el estudio sostiene que ella constituye la base de la economía nicaragüense.

De Haan ubica la expansión del SIU en Nicaragua en el marco del desarrollo de un modelo capitalista dependiente que expulsa la mano de obra agrícola de las zonas rurales hacia las ciudades. Después de la caída del régimen somocista, el crecimiento del SIU está vinculado a la crisis económica (escasez de productos y caída de los salarios) y a las políticas estatales orientadas a ejercer un mayor control en la esfera de la circulación. En este sentido, De Haan considera el crecimiento del comercio informal como una reacción del mismo SIU contra la tentativa de control por parte del Estado.

Haciendo suya la perspectiva de investigaciones anteriores (Escuela de Sociología/UCA, etc.), De Haan concibe las

actividades informales, con la sola excepción del comercio especulativo, en términos de "estrategias de sobrevivencia". El SIU aparece así como una especie de colchón cuya función es la de amortiguar las secuelas negativas del desarrollo capitalista entre los sectores populares. Por otro lado, el autor asume también el planteamiento de De Franco, en el sentido de que muchas de las unidades productivas del SIU son capaces de acumular y expandirse gracias a los ahorros personales de sus miembros. De ahí que de De Haan considere que las empresas del SIU deben ser incorporadas como ejes importantes del desarrollo económico.

3.14 Las cooperativas en el proyecto de transición en Nicaragua (Chamorro y Fitzgerald, 1987)

Este estudio analiza las políticas estatales de los primeros años de revolución tendientes a cooperativizar el SIU, así como las contradicciones y las limitaciones de este proceso. El estudio hace un análisis comparativo entre el desarrollo cooperativo del campo y de la ciudad, pero su originalidad radica en la información que proporciona sobre el movimiento cooperativo no-agropecuario.

Si bien la investigación se llevó a cabo en 1983, por problema de edición, la publicación sólo pudo efectuarse en 1985, después de una reelaboración y actualización de las estimaciones estadísticas iniciales. Los datos utilizados provenían fundamentalmente del Centro de Investigaciones y Estudios de la Reforma Agraria (CIERA), Ministerio de la Industria (MIND) y Ministerio del Trabajo (MITRAB), así como de un conjunto de entrevistas a funcionarios de los distintos ministerios y entes estatales involucrados en el proceso de cooperativización.

El estudio señala como el movimiento cooperativo no-agropecuario se vino formando después de 1979, a partir de los problemas planteados por el abastecimiento de productos básicos, más que sobre la base de una previa planificación global, como ocurrió por ejemplo en el sector agrario. Se señala además que, aún cuando el Estado se esforzó por centralizar y racionalizar la distribución, la situación de guerra agudizó la escasez de insumos y divisas. Estas limitaciones tuvieron como consecuencia el desarrollo de la especulación y del mercado "negro" y estimularon dentro del

sector no-agropecuario una total proliferación de formas asociativas que las instancias creadas para velar por su funcionamiento fueron rápidamente desbordadas.

El estudio muestra la importancia de este sector cooperativo en el marco de una economía de sobrevivencia, en el marco de la guerra. En esta perspectiva, el SIU no constituye solamente una fuente importante de empleo, sino una pieza fundamental en el abastecimiento de algunos bienes necesarios para consumo interno popular. De ahí también la importancia de su cooperativización.

En 1985, sólo en las ramas de panadería, vestuario y calzado existían 8,500 unidades productivas, de las cuales el 90% estaban organizadas en formas asociativas. Las cooperativas de estas tres ramas empleaban el 40% de la fuerza de trabajo de toda la industria nacional y generaban 20% del VBP industrial. La pequeña industria provee 89% del pan, 52% de las prendas de vestir y 72% del calzado de cuero. El estudio destaca también el papel importante de las cooperativas en otros sectores de la economía del país, como en el transporte, la minería y la pesca para consumo interno. En estos sectores, la cooperativización de las pequeñas unidades de producción y de servicios ha jugado un papel importante en la captación de divisas y en el funcionamiento del sistema alimentario a nivel nacional.

El estudio sugiere que en procesos de transición, como el de Nicaragua, la cooperativización de determinados sectores del SIU puede constituir una política adecuada. En esta misma dirección, propone extender el proceso de cooperativización hacia otras ramas de actividad dentro del SIU, tales como la construcción, la reparación de vehículos y equipos menores, el comercio al por menor, la preparación de comidas, etc. Sin embargo, la prolongación de la guerra y la situación de escasez a nivel nacional, han aumentado el subempleo y las contradicciones en el sector, particularmente en la pequeña producción artesanal que es altamente dependiente de la importación.

3.15 Medidas económicas de 1988: crisis y transformación del sector informal en Nicaragua (Chávez y otros, 1988)

Este estudio es en realidad una tesis de licenciatura en

sociología que fue presentada por un grupo de estudiantes de la UCA, en el mes de diciembre de 1988. Desde una perspectiva socioeconómica, la investigación se propone el análisis de las "estrategias de sobrevivencia" existentes al interior del SIU. Se abordan particularmente los reacomodos de tales estrategias frente a las medidas económicas de febrero y junio de 1988 (cambio de moneda, devaluación, ajustes de precios relativos, etc.) que habían afectado sensiblemente a las actividades informales. El estudio se llevó a cabo en los departamentos de Managua y Carazo.

La investigación se basa en 25 estudios de caso y analiza las diferentes actividades económicas que realizan las familias de las capas medias y de los estratos urbanos más empobrecidos del SIU. En base a esta información, se propone una caracterización de estos dos estratos en términos de "SIU acomodado" y de "SIU popular". El trabajo trata de demostrar que si bien es cierto que las medias económicas deterioraron drásticamente el poder adquisitivo y el nivel de vida del SIU en general, el sector más afectado fue el que pertenecía al "SIU acomodado" —aquéllos que por sus relaciones de amistad personal tenían acceso a precios diferenciados. Antes de las nuevas políticas económicas, éstos últimos podían comprar un promedio de 6 "canastas básicas", mientras que los individuos pertenecientes al "SIU popular" apenas podían comprar una sola. En cambio, después de las reformas económicas del 88, esta diferencia se redujo considerablemente, pasando a ser de 2.5 a 1. Esta situación introdujo nuevas tensiones en las estrategias de sobrevivencia popular.

En este contexto, el estudio señala que la reproducción del SIU experimentó un proceso aparentemente contradictorio: por un lado, se dió un proceso de homogenización, reflejado principalmente en la reducción de la brecha que existía inicialmente entre el poder adquisitivo de los sectores acomodados y el de los sectores populares; pero, por otra parte, se produjo también un proceso de diferenciación, bastante acentuado, que vino a dividir a las familias pertenecientes al SIU en dos grandes grupos (las que pueden generar ingresos suficientes para su reproducción y las familias que son incapaces de hacerlo). A este último grupo pertenecerían aquellas unidades del SIU que no logran reproducir su propia

mano de obra, y que contribuyen a crear un desempleo disfrazado, como ocurría en los años anteriores a 1979.

La tesis de Chávez y otros tiene el mérito de haber sido el primer estudio realizado inmediatamente después de las medidas económicas de febrero y junio del 88. Ella vino a confirmar además que no todas las actividades informales son fuente de especulación y que no todas poseen una capacidad indefinida de acumulación. El estudio muestra, por el contrario, que las actividades informales continúan siendo en su gran mayoría una estrategia de subsistencia para amplios sectores populares, en una situación de guerra y de crisis económica.

4. Conclusiones

La mayor parte de los estudios que hemos presentado en este trabajo adoptan una perspectiva socio-económica en el análisis del SIU. En general, todos ellos reconocen que ciertas actividades informales pueden jugar un papel positivo en la economía del país, tanto en la producción de bienes y servicios básicos, como también en la creación de empleo. De esta manera, en los últimos años han podido superarse los prejuicios que existieron inicialmente en distintos sectores con respecto al SIU. Se ha podido adquirir así una mejor conciencia de la complejidad y de la heterogeneidad de este sector a nivel nacional.

Esta toma de conciencia ha revelado, por ejemplo, la hasta ahora poca importancia que se le habían concedido a los aspectos políticos y culturales del SIU. En cierto sentido, esta ha sido una de las limitaciones de la perspectiva teórica de la PREALC y, por lo tanto, de los distintos estudios que se han ubicado en esa misma dirección. Dichos estudios han puesto el énfasis en los aspectos económicos del SIU y en su función dentro de la economía nacional, insistiendo en señalar las interrelaciones entre el SIU y el sector formal. Pero muy pocas veces han puesto de relieve las contradicciones internas que atraviesan y estructuran el SIU a nivel de la unidad familiar. Por ejemplo, se constata una ausencia notable de estudios que muestren el papel fundamental que juegan las mujeres, como tales, en la reproducción y en la expansión de las actividades informales.

Pocos estudios insisten igualmente en el papel político que ha desempeñado el SIU antes y después del triunfo revolucionario en Nicaragua. No obstante, aún cuando existe esta carencia, la experiencia nicaragüense ofrece un aporte interesante para los estudios del SIU en América Latina o en el Tercer Mundo. Esta experiencia nos enseña que no es posible tener una comprensión integral de la naturaleza y del comportamiento del SIU en su conjunto, incluso en aquéllos aspectos estrictamente económicos, cuando se prescinde del análisis de sus dimensiones políticas, ideológicas y culturales.

De todos los trabajos reseñados, solamente uno de ellos aborda las formas y los niveles de conciencia de los diferentes sectores sociales que conforman el SIU. Este tipo de estudios resulta pertinente en el caso de Nicaragua, donde gracias precisamente a la existencia de ciertos mecanismos ideológicos, amplios sectores del SIU han mantenido su apoyo político al gobierno, a pesar de la "hostilidad económica" que reflejaban ciertas políticas estatales con respecto al sector.

Aún cuando el debate ha sido muy rico, los estudios sobre el SIU en Nicaragua se encuentran con un serio obstáculo: el país no dispone de bases censales y fuentes estadísticas a nivel nacional actualizadas, que ofrezcan una imagen real de la dimensión del sector. Esta situación, agravada por la guerra y el boicot económico, ha hecho que prácticamente todas las investigaciones se limiten a trabajar con estimaciones poco fiables estadísticamente o bien con estudios de caso, cuya falta de representatividad, no permite elaborar ningún tipo de proyecciones.

Esta situación ha obligado también a concentrar las investigaciones en la ciudad de Managua. Son pocos los estudios que han abordado el análisis del SIU en el resto de las ciudades del país, donde las actividades informales, como lo señalan algunos autores, poseen un fuerte dinamismo.

Otra de las limitantes de casi todos los estudios mencionados, ha consistido en la falta de una definición conceptual adecuada del SIU. La tendencia general es la de recurrir a la conceptualización demasiado abaricante de PREALC, donde se incluye, de manera un tanto indiferenciada, a las más

disparas formas de actividad. En nuestra opinión, habría que introducir en la definición del SIU una perspectiva un poco más histórica, que de cuenta de las particularidades propias de cada país en relación a los otros. Los estudios producen a veces la impresión de estar más preocupados por "aplicar" la definición del SIU de PREALC que por desarrollar este tipo de análisis comparativos. En el caso de Nicaragua, por ejemplo, como lo hemos dicho varias veces en este trabajo, no se puede estudiar el SIU al margen del proceso de transición que vive este país desde julio de 1979.

Bibliografía

- Aburto, R. (1988): "El boom de la economía informal en Nicaragua", **Boletín Socioeconómico**, No. 8.
- Alemán et al (1986): Problemas y contradicciones en el análisis del sector informal, **ponencia** presentada en Jornadas Científicas Universitarias, (Managua, Escuela de Sociología/UCA).
- De Franco, S. (1979): Employment Urban Informal Sector, The Case of Managua, **Ph. D. thesis**, (Winsconsin, University of Winsconsin)
- Banco Central de Nicaragua (1987): Reflexiones sobre el sector informal en Nicaragua, **mimeo**, (Managua, Dirección General de Estudios Especiales/BCN).
- CETRA (1987): **El sector informal urbano en Managua**, (Managua, CETRA).
- CIERA (1984): Managua es Nicaragua, **mimeo**, (Managua, CIERA/UNRISD).
- CINASE (1983): Articulación entre los sectores formal e informal de la economía, **mimeo**, (Managua, CINASE).
- D'Clafalo, V. (1987): "¿Hacia dónde nos lleva el sector informal?", **Nuevo Diario**, febrero.
- Chamorro, A. (1989): El sector informal urbano en el desarrollo y la transición, **ponencia** presentada en el seminario sobre "Informalidad urbana en Centroamérica", FLACSO, Ciudad de Guatemala, 29-31 marzo.
- Chamorro, A. y Fitzgerald, E.V.K. (1987): "Las cooperativas en el proyecto de transición en Nicaragua", **Encuentro**, No. 30.

- Chávez, M. et. al. (1988): **Medidas económicas de 1988: crisis y transformación del sector informal en Nicaragua, tesis de licenciatura**, (Managua, Escuela de Sociología/UCA).
- De Haan, A. (1987): **El sector informal urbano en la economía mixta de Nicaragua**, (Leiden, Universidad de Leiden).
- Escuela de Sociología/UCA (1986): "Hipótesis sobre la estrategia de sobrevivencia de las clases populares de Managua y el impacto del mensaje económico gubernamental", **Encuentro**, No. 29.
- Fitzgerald, E.V.K. (1987): "Notas sobre la fuerza de trabajo y la estructura de clases en Nicaragua", **Revista Nicaragüense de Ciencias Sociales**, No. 2.
- Marchetti, P. (1988): **Conducir al sector informal, Barricada**, enero 18.
- MIPLAN (1985): **Sector informal: un segmento del mercado de trabajo en Nicaragua. Algunas hipótesis de trabajo, mimeo**, (Managua, DES/MIPLAN).
- Núñez, O. (1986): **La tercera fuerza en los movimientos de liberación nacional, Cuadernos de Sociología**, No. 2.
- Olivares, S. (1987): **La utopía sandinista y el mensaje económico gubernamental, tesis de licenciatura**, (Managua, Escuela de Sociología/UCA).
- ONU (1979): **Anuario estadístico de América Latina**, (Nueva York, ONU).
- PADF-INDE (1985): **Nicaragua: el sector informal en transición**, (Managua, Fundación Panamericana de Desarrollo).
- Rapado, J. (1984): **Encuesta sobre el sector informal de Managua y otras ciudades nicaragüenses, mimeo**, (Managua, INIES).

Redondo, A. y Juárez, M. (1987): Las vendedoras de los mercados y su conciencia feminista. **Cuadernos de Investigación**, (Managua, INIES).

Tefel, R. (1978): **El infierno de los pobres**, (Managua, Distribuidora Cultural).

Vilas, C. (1984): **Perfiles de la revolución sandinista**, (La Habana, Casa de las Américas).

Wheelock, J. (1985): **El gran desafío**, (Managua, Ed. Nueva Nicaragua).