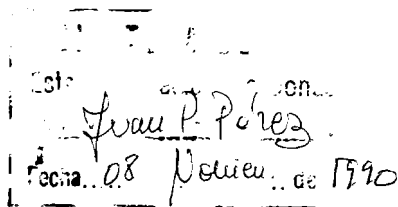
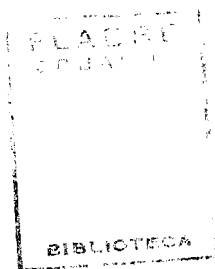


**Informalidad Urbana en
Centroamérica
Evidencias e Interrogantes**

Informalidad Urbana en Centroamérica Evidencias e Interrogantes

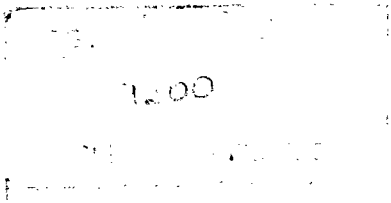
R. Menjívar Larín
y J.P. Pérez Sáinz
(compiladores)



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

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 Area 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, al 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).

