
ECONOMIA DEL SECTOR INFORMAL: LA DINAMICA DE LAS PEQUEÑAS INDUSTRIAS Y SU VIABILIDAD

Roberto Mizrahi*

SUMARIO

El autor de este texto se encuentra trabajando el tema de las condiciones de viabilidad de microproducción con el propósito de extraer de su análisis algunas conclusiones utilizables en la preparación de programas de apoyo. Respondiendo a la solicitud de SUDENE se preparó para este Seminario una versión preliminar de la primera parte del trabajo, que se centra en el análisis de la dinámica y viabilidad de las pequeñas unidades económicas del denominado sector informal. En una segunda parte —aún en elaboración— se identificarán puntos de entrada o intervención para políticas y programas de apoyo y cuáles podrían ser algunos de sus enfoques y contenidos principales.

Este documento se inicia con una caracterización de la naturaleza y el papel que juegan las pequeñas unidades en el sistema económico. Se señala que son, básicamente, actividades por cuenta pro-

*/ *Las opiniones vertidas en este documento son personales y no comprometen a la Institución a la que pertenece, BID.*

piá generadas por sectores poblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir, siquiera parcialmente, sus necesidades básicas. Son estas unidades responsables de la reproducción de un segmento significativo de la demanda agregada global; su presencia tiene efectos disuasivos sobre presiones alcistas de salarios y sobre el mejoramiento de las condiciones de trabajo en el sector formal. Posibilitan mayores márgenes de acumulación en empresas modernas a través de la provisión a bajos precios de bienes salario y la desconcentración —vía subcontrataciones— de ciertas actividades o fases del proceso productivo.

El segundo capítulo analiza las circunstancias de producción y articulación en que se desenvuelven las pequeñas unidades informales. Las condiciones de su producción son típicas de economías de escasez; ocupan espacios marginales del mercado en los que no llega a introducirse la actividad formal; desarrollan una rudimentaria y autóctona tecnología de reciclaje. El riesgo de la actividad no es asumido solo por el titular sino compartido por todos quienes participan de ella. Operan en una situación semilegal en la que no se efectivizan responsabilidades fiscales, laborales, etc. El tipo de articulación de las pequeñas unidades con el sistema global es dependiente y subsidiaria. Su actividad está subordinada a procesos productivos de unidades económicas mayores con las que establece relaciones que resultan generalmente en una transferencia o pérdida de valor. Esto se verifica a través de diferentes mecanismos: entre otros, intercambio comercial desigual, desconcentración subordinada de la producción, relaciones salariales y financieras desfavorables, transferencias de ingresos vía mercado inmobiliario y recepción de rentas institucionales relativamente menores que las que reciben otros sectores poblacionales de mayores recursos.

En el capítulo tercero se considera el desempeño económico de las unidades informales y sus resultados. Se inicia con un análisis de sus estrategias productivas y de sobrevivencia, cuyas características básicas son la diversificación del riesgo de pérdida de ingresos de subsistencia y una obligada adaptabilidad a condiciones y circunstancias que no pueden afectar. La doble condición de productor

marginal y unidad de consumo determinan una racionalidad mixta diferente a la que prevalece en unidades económicas mayores. La necesidad de subsistir explica también que muchas unidades informales sigan operando por debajo del umbral de lo económico y financieramente rentable. Dado que operan en un sistema económico unificado deben compensar los mayores costos medios resultantes de las diferencias de productividad respecto a las unidades formales, con combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores productivos que resulten en precios que permitan colocar la producción. Esto generalmente implica una muy baja remuneración a la fuerza de trabajo utilizada, sea esta personal, familiar o asalariada. Se analizan diversos efectos contradictorios de las estrategias productivas que limitan las posibilidades de crecimiento.

A continuación se consideran los resultados de la actividad informal clasificando las unidades según se encuentren en regímenes de reproducción ampliada, simple o deficiente. Esta diversidad de dinámicas de reproducción está en la base de los procesos de diferenciación del universo informal y explica su naturaleza esencialmente heterogénea.

Finalmente se analizan condiciones de viabilidad de unidades informales que se encuentran en un régimen de reproducción ampliada, señalándose límites y senderos de los procesos de acumulación a los que logran acceder.

1. LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SECTOR INFORMAL: SU NATURALEZA Y PAPEL EN EL SISTEMA ECONOMICO

Las pequeñas unidades económicas del sector informal son básicamente actividades por cuenta propia generadas por sectores poblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir siquiera parcialmente sus necesidades básicas. En su inicio las pequeñas unidades adoptan un modo de producción donde se confunden la propiedad de la fuerza de trabajo y del capital; en muchos casos, más que empresas informales se está en presencia de oferentes informales de servicios de trabajo. Con el desenvolvimiento de la actividad y cuando es posible acceder a un cierto crecimiento, comienzan a diferenciarse el propietario del negocio informal de otros trabajadores que se vinculan a la unidad a través de relaciones de tipo familiar o salariales.

Diversas circunstancias de producción y de articulación con el sis-

tema global determinan la naturaleza de las pequeñas unidades informales. Por la escasez de recursos encaran el proceso productivo con una muy baja dotación de capital en relación a la fuerza de trabajo de que disponen; sus productividades son por lo tanto bajas, los ingresos que generan escasos, las condiciones de trabajo deficientes. El tamaño de la unidad es reducido, participan pocos trabajadores, con predominancia de actividades unipersonales; la tecnología utilizada es muy sencilla e intensiva en el uso de fuerza de trabajo que no requiere de clasificación muy especializada; la organización productiva es simple con escasa división técnica del trabajo.

Su articulación con el sistema económico es dependiente y subsidiaria expresándose en varios planos. Las pequeñas unidades informales se insertan generalmente en mercados imperfectos en los que compiten como productores marginales. Están sometidas a un intercambio desigual y a relaciones financieras y de complementación productiva desfavorables. Se vinculan comercialmente con el sector formal por la compra-venta tanto de bienes finales y servicios como de insumos, aunque algunos circuitos productivos pueden desarrollarse casi exclusivamente entre unidades informales.

La existencia del tipo de producción informal no es un hecho nuevo en la historia de los países de la región sino que se viene reproduciendo desde épocas pasadas en la medida que las actividades formales no logran absorber una oferta de fuerza de trabajo sostenidamente creciente. Sin embargo la tendencia a una mayor institucionalización de las relaciones económicas formales resalta, por contraste, la sobrevivencia y reproducción de ese universo informal. Por otra parte el hecho que una fracción cada vez mayor del incremento de unidades informales se localice en las ciudades, le otorga más visibilidad a todo el proceso. Adicionalmente en coyunturas recesivas como las que ha venido atravesando la región, se agregan nuevos contingentes de expulsados del circuito formal, abultando lo que ya de por sí constituía un resultado estructural de la forma de funcionar de nuestras economías.

Los mecanismos de autoempleo contribuyen a resolver para el

sistema económico el problema de utilización de la fuerza de trabajo disponible y, consecuentemente, el de asegurar su subsistencia básica. Debido a ello una fracción importante de la población económicamente activa alcanza a eludir la desocupación abierta y transita —a un alto costo personal y familiar— los senderos de la subremuneración y el empleo informal. Estas soluciones se desarrollan al margen de algunas de las reglas de juego establecidas en el área más institucionalizada de la economía, pero respondiendo y participando —aunque subordinadamente— del orden económico prevaleciente en el sistema. De ahí que pueda afirmarse que las circunstancias específicas de producción y articulación de las pequeñas unidades informales resulten determinadas por la lógica de funcionamiento de un sistema económico estructuralmente unificado pero heterogéneo, que incluye en su seno variadas e interrelacionadas formas de producción que se transforman, influyen mutuamente y reproducen con el tiempo.

La heterogeneidad del sistema económico se verifica en casi todas sus dimensiones. Los conceptos de sector formal e informal procuran identificar características distintivas de subconjuntos esencialmente diferentes dentro de esa múltiple variedad de unidad y de relaciones. Pero esa distinción de un sector bis a bis el otro no implica que, al interior de cada uno, la heterogeneidad no sea también un rasgo absolutamente predominante. De esta forma el propio sector informal es un universo esencialmente heterogéneo de pequeñas unidades económicas en el que coexisten unidades en proceso de acumulación con otras que apenas si generan ingresos para subsistir muy modestamente y otras en franco proceso de desaparición. La heterogeneidad se encuentra incluso al interior de cada pequeña unidad económica donde la dinámica de reproducción va diferenciando el titular o propietario, de los familiares y asalariados permanentes u ocasionales que ayudan en el trabajo.

La masa de trabajadores ocupados en actividades informales pende sobre el mercado laboral como una oferta adicional de fuerza de trabajo que puede efectivizarse cuando las circunstancias lo requieran. Esto tiene por cierto efectos disuasivos sobre las presiones alcistas de salarios en el sector formal así como sobre las exigencias

de mejoramiento de las condiciones de trabajo del sector obrero organizado.

Las unidades informales contribuyen a la provisión de bienes de consumo popular (bienes salario) a precios bajos, con lo que permiten que sectores industriales y comerciales urbanos realicen mayores ganancias al poder cubrir los niveles de subsistencia de sus trabajadores con relativamente menores salarios. De esta forma transfieren parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo que emplean hacia el sector informal.

A través del mecanismo de subcontratación, empresas medianas y pequeñas del sector formal pueden trasladar parte de sus costos fijos hacia el sector informal mejorando su adaptabilidad a las oscilaciones del mercado en un contexto de mejores tasas de ganancia. Esto también permite viabilizar o fortalecer procesos de capitalización en otros sectores de la actividad formal.

Estas variadas y a veces contradictorias dinámicas de acumulación van configurando situaciones donde la heterogeneidad se reproduce pero con formas y modalidades siempre específicas. Estas peculiaridades tienen mucha importancia porque condicionan en gran medida el tipo de soluciones que se van desarrollando. En las secciones que siguen se profundiza el análisis de estas cuestiones.

2. CIRCUNSTANCIAS EN LAS QUE SE DESENVUELVEN LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SECTOR INFORMAL

Como se indicó, las pequeñas unidades económicas del sector informal se diferencian del resto del aparato productivo no simplemente por una baja escala de producción, sino básicamente por su forma diferente de producir y de articularse con el sistema global. Estos últimos aspectos están estrictamente interrelacionados y son en realidad expresiones complementarias de un mismo fenómeno. La forma dependiente y subsidiaria como las pequeñas unidades económicas del sector informal se relacionan con el resto de actores del sistema económico condicionan los recursos que disponen

para su proceso productivo y, a su vez, sus estrechas circunstancias de producción les impide alterar ese relacionamiento de subordinación con otros agentes económicos de mayor poderío y recursos. En el contexto de esas interrelaciones procuraremos caracterizar con mayor detalle en las secciones que siguen, primero las condiciones de producción de las pequeñas unidades y luego sus condiciones de articulación con el sistema global.

2.1 Condiciones de producción

Economía de escasez. La producción de las pequeñas unidades económicas del sector informal se realiza en condiciones de escasez extrema de recursos. Los ciclos productivos se encararán forzados por las necesidades de sobrevivencia utilizando los muy pobres recursos de que se dispone y en el contexto de pocas opciones o alternativas de mercado. Como se indicó estas restricciones se expresan en una baja dotación inicial de capital que les obliga a adoptar tecnologías de producción muy sencillas e intensivas en mano de obra. Los bienes de capital que adquieren son muchas veces de segunda mano, procurando extender su vida útil con reparaciones y ajustes que implican menores rendimientos y mayores costos de mantenimiento. Todas estas circunstancias resultan en una baja productividad física de la fuerza de trabajo empleada.

Las condiciones de escasez se expresan también en un muy reducido capital de trabajo disponible, con lo cual la compra de materias primas y otros insumos se efectúa a medida que la muy reducida producción se va realizando. Esto eleva el precio de compra de los insumos al nivel minorista, además de implicar pérdidas considerables de tiempo, interrupciones eventuales de la producción y costos financieros adicionales. Los pocos recursos fuerzan muchas veces a utilizar insumos de baja calidad, y a descuidar condiciones de diseño y terminado, con lo cual se producen bienes de precio y calidad inferiores.

Economía intersticial. La escasez de capital de trabajo fuerza tam-

bién a trabajar contra pedido, sin posibilidad de formar un mínimo stock de producción o retener ventas por cortos períodos cuando circunstancialmente se presentan condiciones particularmente adversas de mercado. Menos aún puede la pequeña producción informal ofrecer financiamiento competitivo para colocar mejor sus productos o servicios. Su fuerza económica no les permite abrir o expandir mercados y menos aún plantear relaciones equitativas de intercambio. Ocupan por tanto espacios marginales del mercado donde no llega a introducirse la actividad formal o en los que ésta establece sus condiciones de subcontratación.

Economía de reciclaje. Las condiciones de escasez obligan a minimizar las pérdidas de producción y a reciclar insumos o equipos que, de otro modo, serían dados de baja. En este campo la inventiva local se ha desarrollado considerablemente sustentando una rudimentaria tecnología autóctona de reciclaje. La experiencia propia y de conocidos guían las decisiones productivas; la visión de la actividad y sus posibilidades queda muy atada a la estrecha perspectiva del pequeño tamaño de la unidad y de la precariedad de medios disponibles. Sin embargo, dentro de esos parámetros están obligados a desarrollar el ingenio para sortear permanentes dificultades y restricciones. Emerge así un aporte tecnológico y organizativo válido aunque —obviamente— planteado dentro de los límites de estrechas circunstancias.

Economía de riesgo. Quienes participan de la producción informal dependen para su subsistencia del resultado de su propio trabajo. Casi no existen para ellos mecanismos compensatorios de seguridad social. La escala de producción y la precariedad de medios obliga a una organización interna del trabajo muy incipiente, con especializaciones de tipo funcional muy flexibles y acomodables a los avatares de este tipo de producción.

En una actividad formal el riesgo del negocio es asumido por el propietario, riesgo que es compensado por utilidades en los casos que el ciclo productivo arroje beneficios. El trabajador se relacio-

na con la empresa a través de un contrato en el que el tiempo, las remuneraciones y las condiciones de trabajo están más o menos estipulados, incluyendo las compensaciones por despido. Aun en el caso de quiebra los derechos de los trabajadores están relativamente protegidos. En cambio, en la actividad informal el riesgo es compartido por todos los que en ella participan, y en primera instancia por los asalariados informales quienes son los más perjudicados en casos de mal desempeño económico de la unidad. Estos trabajadores pueden ser despedidos de palabra, reciben ingresos casi en la medida que existan, trabajan más horas y en peores condiciones que las establecidas por la ley. El pequeño empresario informal urgido por las difíciles circunstancias en que se desenvuelve, al tiempo que arriesga su propia subsistencia y la de su familia en la suerte del negocio informal, hace partícipe de ese riesgo y aún en peores condiciones a quienes le ofrecen temporal o permanentemente su fuerza de trabajo. Esto explica en parte la "flexibilidad" que se le atribuye a la unidad informal para "adaptarse" a las cambiantes condiciones de su entorno. Esta "flexibilidad" se mide entonces también en explotación de la fuerza de trabajo propia y de terceros.

Economía semilegal. Para subsistir en el mercado en tan difíciles condiciones económicas, la pequeña producción informal se ve también forzada a ignorar muchas reglamentaciones legales (fiscales, laborales, regulaciones municipales). Operan así en una situación semilegal o semiclandestina que les hace más vulnerables a arbitrariedades reduciendo, al mismo tiempo, las posibilidades de acceder al apoyo del aparato estatal. Su participación en los servicios de crédito institucional, asistencia técnica, capacitación, infraestructura de apoyo, etc. es en general muy reducida, aunque puede variar mucho de acuerdo a la evolución de las condiciones políticas y económicas prevalecientes.

Algunas de las condiciones para la legalización de las pequeñas unidades --especialmente las que implican una carga financiera adicional-- no son asumibles sino en el desarrollo mismo de un proceso de acumulación. Otras en cambio podrían ser respetadas de parti-

da si pudieran disociarse de las anteriores (por ejemplo reticencia a registrarse por temor a tener que pagar luego impuestos o abonos de seguridad social). En algunos casos incluso el factor de disuasión radica en lo complicado o costoso de los trámites legales para permisos o certificaciones. Es este un amplio campo para la acción oficial de apoyo a la producción informal: básicamente ofrecerles condiciones realistas para que las pequeñas unidades informales encuentren económicamente viable el regularizar su situación legal.

2.2 Condiciones de articulación

En el contexto de un sistema económico unificado, aunque heterogéneo, las articulaciones que se establecen entre las pequeñas unidades informales y los demás actores son de naturaleza *dependiente y subsidiaria*. Es dependiente porque la actividad informal se subordina a procesos productivos de unidades económicas mayores, con las que establece relacionamientos que casi siempre resultan en una pérdida o transferencia de valor, lo cual compromete sus posibilidades de crecimiento. Es subsidiaria porque ocupa aquellos segmentos marginales del mercado que las actividades formales no les interesa o pueden ocupar. Cambios de circunstancias o exigencias de la producción formal amplían o recortan los espacios de mercado accesibles para la oferta informal.

Las condiciones de articulación entre los diferentes actores económicos constituyen una de las características estructurales del sistema global. Su transformación no es sencilla ya que implica cambios significativos en el funcionamiento económico general. En cualquier caso, en adición a los ajustes de nivel macroeconómico, se requerirían medidas especiales tanto para mejorar las condiciones específicas de producción como para afectar directamente los mecanismos vigentes de transferencia de valor.

Se señalan a continuación algunos de los diversos mecanismos a través de los cuales las pequeñas unidades del sector informal se articulan con el resto del sistema económico.

i. **Relaciones comerciales desiguales.** Las unidades informales ofrecen en el mercado sus bienes y servicios y demandan en él otros productos de consumo y ciertos insumos productivos. La debilidad estructural en la que se hallan sumidos posibilita que se impongan condiciones de intercambio desigual. Los precios que reciben por su esfuerzo productivo no necesariamente se corresponden con los que pagan por sus compras, materializándose un mecanismo de transferencia de valor hacia otros actores de mayor poderío económico. Por otra parte la demanda que reciben las unidades informales suele ser inestable lo cual genera frecuentes discontinuidades en los ingresos. Estos implican pérdidas adicionales que también deben obligadamente ser asumidas por los pequeños productores.

ii. **Desconcentración subordinada de la producción.** (mecanismos de subcontratación y trabajo a domicilio). Un sector no despreciable de las unidades económicas formales encuentra ventajoso desconcentrar ciertas fases de su proceso productivo a través de diversos mecanismos de subcontratación de unidades informales. Por su situación, las pequeñas unidades se ven obligadas a aceptar precios que no alcanzan a cubrir los costos en los que incurriría la actividad formal de producir directamente por su cuenta. Las pequeñas unidades responden ajustando o eliminando diferentes rubros de esos costos de producción formal, como ser supervisión profesional, salarios legales, cargas sociales, impuestos y contribuciones, mayores costos de horas extras o trabajo nocturno, espacios físicos adecuados, gastos de mantenimiento y reposición de piezas o equipos, etc. De esta forma se ven obligadas a transitar un sendero de menores productividades y posibilidades de acumulación, en un contexto de pobre compensación de la fuerza de trabajo y con el riesgo que implica no respetar las normas legales establecidas.

El fraccionamiento del proceso productivo y la consecuente descentralización de fases específicas hacia unidades subsidiarias aunque formalmente independientes, libera a las unidades mayores de responsabilidades directas sobre ciertos contingentes de trabajadores que de otro modo formarían parte de las nóminas salariales

permanentes. De este modo pueden ajustar su actividad a los pedidos u órdenes de producción de un mercado inestable sin asumir costos de subutilización de fuerza de trabajo, ni de despido, recontratación o adiestramiento. Esta forma desconcentrada de producir afecta al mismo tiempo las perspectivas de organización sindical y, por tanto, reduce presiones salariales y de mejoramiento de condiciones de trabajo. En períodos recesivos o estacionarios en los que las contradicciones de un modelo concentrador se hace más evidentes, esta articulación alarga las posibilidades de sobrevivir de esas empresas formales a expensas claro de trasladar el peso del ajuste de los avatares del mercado a las unidades informales. En definitiva, esta forma de articulación económica implica un traslado de valor hacia las unidades formales que les permite mantener o expandir su capacidad de acumulación.

iii. Relaciones salariales subvaluadas. La existencia de pequeñas unidades económicas del sector informal posibilita el pago de bajas remuneraciones a importantes contingentes de trabajadores. Por un lado, como se viene señalando en secciones anteriores, las circunstancias en las que se desenvuelve la producción informal obliga a establecer bajas retribuciones a la fuerza de trabajo que utiliza, sea esta la del titular de la unidad, su familia o de asalariados. Esa baja remuneración es uno de los mecanismos de ajuste que aplica la unidad informal para poder seguir operando en el mercado.

Por otro lado, existe un buen número de trabajadores relacionados con actividades informales que sin embargo ofrecen su fuerza de trabajo a unidades económicas formales. Puede tratarse de participantes de una actividad informal que se ofrecen para trabajar a tiempo parcial o por temporadas o, en otros casos, determinados miembros de una familia dedicada a actividades informales (de las que reciben la mayor parte del ingreso para la subsistencia familiar) que ofrecen permanentemente su fuerza de trabajo a otras empresas formales e informales. En ambos tipos de situaciones, los trabajadores están en la posibilidad de aceptar una remuneración por debajo del nivel de subsistencia ya que, como se señaló,

ese salario se suma a los ingresos provenientes de la actividad informal para totalizar los recursos que la familia utiliza para subsistir. De este modo la existencia de formas de producción informal, contribuye a viabilizar el pago de bajas remuneraciones¹ al trabajo de significativos contingentes poblacionales; no solo entonces por la presencia de un exceso relativo de oferta en el mercado laboral, sino también porque esos trabajadores están en la posibilidad de subsistir con otros ingresos originados en la actividad informal que complementan los obtenidos vía salarios. En definitiva los mecanismos salariales descritos implican, otra vez, un traslado de valor hacia unidades productivas mayores.

iv. **Sobrecargas financieras.** La pobreza de recursos propios y las dificultades de acceso al crédito institucional hacen que se opere en niveles muy bajos de actividad. En determinadas ocasiones sin embargo, las pequeñas unidades logran acceder a un mercado informal de crédito conducido por pequeños prestamistas muchas veces, al mismo tiempo, proveedores de los insumos o compradores o transportistas de su producción. Las condiciones financieras que prevalecen son generalmente más duras que las disponibles para unidades mayores. Esto en parte se debe a la débil posición negociadora de la pequeña producción y, por tanto, al abuso de los prestamistas, pero también porque el riesgo y los costos de acercar el crédito a tan dispersa clientela son mayores para los agentes financieros informales. El crédito institucional tiene ciertos costos ocultos para los muy pequeños en términos de tiempo, requisitos, gastos de viaje, estampillados, costos de garantía, etc. (además del riesgo cierto de no ver aprobada su solicitud), todo lo cual hace que muchas veces el costo real de la transacción crediticia les resulte significativamente mayor. En definitiva la articulación financie-

1/ Vale aclarar que no nos referimos necesariamente a bajas remuneraciones nominales porque, en ciertos casos, ellas podrían ser comparables a las prevalecientes en el sector formal; sucede sin embargo que en la mayoría de las veces no se acompañan con beneficios sociales, estabilidad en el trabajo o condiciones laborales comparables (extensión de jornada, seguridad, condiciones sanitarias, etc.). Es más apropiado hablar de remuneraciones real equivalente sumando el salario el resto de prestaciones o beneficios asociados.

ra implica también un traslado de valor hacia quienes les facilitan el crédito.

v. **Transferencia de rentas inmobiliarias.** Las familias que realizan actividades informales utilizan con frecuencia como lugar de trabajo su propia vivienda o ampliaciones de la misma. En estos casos hasta físicamente convergen en el mismo actor informal la unidad de consumo con la unidad de producción. Estas familias pagan alquileres cuando el local de la vivienda-taller no es propio o amortizaciones cuando lo es. Dados los relativamente altos precios del suelo urbano, de la vivienda y de los materiales de construcción, los pagos por estos conceptos suelen representar un alto porcentaje de los ingresos familiares absorbiendo en muchos casos la casi totalidad de su capacidad de ahorro por largos períodos de tiempo.

Aquellos pobladores que acceden a la tierra a través de invasiones, mantienen una tenencia muy precaria de sus solares debiendo en muchos casos asumir y financiar casi por entero los costos de urbanización y construcción.

De esta forma las transferencias de valor vía mercado inmobiliario representan una fracción importante de los resultados del esfuerzo productivo de la unidad informal.

vi. **Muy pobres rentas institucionales.** A diferencia de otros sectores de mayores recursos, el estrato popular urbano, incluyendo el conjunto de pequeñas unidades económicas informales, recibe un pobre apoyo de las instituciones públicas. Son pocos y malos los accesos viales, precarios los sistemas de agua, alcantarillado, electricidad y teléfonos, muy pobres los servicios de extensión y capacitación, casi inexistente la infraestructura bancaria, incipientes los servicios municipales básicos y de seguridad. Se da la paradoja que son los sectores de población más necesitada quienes reciben relativamente menores rentas institucionales para apoyar el desarrollo de sus actividades.

3. DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SECTOR INFORMAL

3.1 Estrategias productivas y estrategias de vida

El desempeño de las pequeñas unidades aparece severamente condicionado por sus características constitutivas y las relaciones de articulación con el sistema económico global descritas en las secciones anteriores. Aún dentro de ese contexto de pobres perspectivas, las pequeñas unidades intentan obviamente desenvolverse de la mejor manera posible, encarando para ello una serie de decisiones cotidianas sobre su proceso productivo y, al mismo tiempo, sobre la satisfacción de sus necesidades básicas. Y es que en el seno de la unidad informal convergen, se superponen y mezclan los criterios, contabilidades y presupuestos de una unidad de producción y de una unidad de consumo. De ahí que sea difícil distinguir con claridad estrategias estrictamente productivas de un espectro más amplio e integrado de decisiones que conforman más precisamente una estrategia de vida o sobrevivencia.

A pesar de las largas jornadas y difíciles condiciones de trabajo, los informales acceden a magros ingresos, deben enfrentar casi sin ayuda, no solo los imprevistos del mercado, sino además los imprevistos personales y familiares que pueden llegar a afectar muy seriamente los ya de por sí precarios niveles económicos. En definitiva y a pesar de una obligada y sostenida contención de gastos de consumo, están permanentemente sometidos a condiciones de escasez e inestabilidad. Su posición es altamente vulnerable a factores y circunstancias cuyos efectos el productor informal procura siempre de alguna forma atemperar. Estos elementos van marcando las estrategias de la pequeña unidad perfilando sus características más destacadas: *diversificación y adaptabilidad*.

La diversificación se expresa de muy diversas formas, siempre en la obligada búsqueda de fuentes alternativas de ingreso. Por un lado el productor informal está abierto a considerar demandas que no siempre caen estrictamente en su no muy rígido campo de especialización. Procura, al mismo tiempo, incorporar nuevos rubros de

producción o comercialización explorando mejor suerte con otros productos o diferenciaciones adicionales sobre los que ya se encuentra trabajando. Más importante aún es la diversificación de ingresos que logran colocando la fuerza de trabajo propia y de los distintos miembros de la familia, en muy diferentes actividades formales o informales, sea por cuenta propia o como asalariados. Esta forzada diversificación del riesgo de perder los ingresos de subsistencia, junto con un estado de alerta permanente frente a imprevistas (aunque la mayoría de las veces mediocres) oportunidades, resultan casi condiciones necesarias para poder subsistir en tan precarias condiciones económicas.

Las estrategias de las pequeñas unidades informales son obligadamente adaptativas, porque no tienen la fuerza para afectar casi ninguna de las condiciones o circunstancias en las que se desenvuelven. Aunque esta característica es generalizable para muchos otros actores del sistema económico, distingue a las pequeñas unidades informales el grado crítico de las exigencias de adaptación a que están sometidas. Unidades económicas mayores tienen diversos grados de libertad para desempeñarse productivamente; disponen en general de un margen más amplio de maniobra para tomar iniciativas y no solo acomodarse pasivamente a las circunstancias inmediatas; muchas veces están en condiciones de abordar cursos alternativos de acción. Para los muy pequeños los espacios para alternativas son bien estrechos; sus iniciativas se estrellan en los severos límites que imponen sus circunstancias.

La racionalidad que sustenta las decisiones económico-productivas de las pequeñas unidades informales es, en buena medida, diferente a la de las unidades formales de mayor envergadura. Su desempeño se orienta más por la necesidad de conservar la fuente de trabajo que le permite subsistir que por criterios objetivos de maximización de ganancias. Su doble condición de pequeño productor marginal y de proveedor de la subsistencia básica familiar determina este perfil. Así por ejemplo, en casos de aguda sobreexplotación de la fuerza de trabajo familiar, mejores precios para sus productos pueden traducirse en aliviar las jornadas o condiciones de trabajo más que en aumentos de la producción. Otro ejemplo

puede encontrarse en la adopción de mezclas productivas y de colocación de fuerza de trabajo familiar subóptimas en términos de maximizar ingresos, pero cuya composición les asegura menor incertidumbre y riesgo. Es que cuando se está en los estrechos márgenes de la economía de subsistencia, cualquier desacierto o imprevisto se paga con muy dolorosas consecuencias familiares y no sólo con menores dividendos o la postergación temporal de un consumo superfluo. Lo que está en juego en el funcionamiento de la unidad informal es la subsistencia familiar y esto tiñe toda su racionalidad y desempeño.

Esta necesidad de subsistir explica también que muchas unidades informales sigan operando por debajo del umbral de lo económico y financieramente rentable. Mientras los ingresos cubran egresos (no costos) operacionales y permitan mínimos niveles de subsistencia, en ausencia de otras alternativas mejores persistirán en la actividad informal. En una empresa formal los ingresos deben cubrir normalmente los costos fijos y variables; se aceptan pérdidas por ciertos períodos, más allá de los cuales se realizan los activos, se liquida el negocio y se pasa —si es posible— a otra actividad. En el sector informal los márgenes para esto son mucho menos claros y posibles: por necesidad están amarrados a sobreexplotarse y a tener que ofrecer, paradójicamente, mayor resistencia a situaciones adversas o a coyunturas de crisis.

Dados los muy bajos coeficientes capital/trabajo, para compensar los mayores costos medios resultantes de las diferencias de productividad con las unidades formales, escogen combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores productivos de modo de llegar a precios que permitan la colocación de la producción.² Todo esto obviamente tiene altísimos costos personales y familiares ya que, en última instancia dado los parámetros de precios y una vez agotados los márgenes de adaptación tecnológica, la variable de ajuste resulta ser generalmente el grado de explotación de la fuerza de trabajo. En particular entonces, la generación de siquiera mo-

2/ Carbonetto, Daniel y Ernesto Kritz. *Sector Informal Urbano. Hacia un nuevo enfoque*. Lima, Perú, 1983.

destos márgenes de ahorro —necesarios en ausencia de apoyo externo para financiar endógenamente la expansión del giro del negocio informal— implicará considerables sacrificios de quienes trabajan en él.

Sus estrategias productivas encierran diversas contradicciones que limitan las posibilidades de crecimiento. Las pequeñas unidades informales eluden —como se indicó— costos por prestaciones sociales, impuestos y licencias municipales, pero por ello ven restringido el acceso a los servicios del estado y a las consecuentes rentas institucionales. Ahorran costos de comercialización pero esto les subordina a unos pocos y muchas veces único, comprador. Ahorran en el uso de insumos pero producen con ello bienes de calidad inferior. Ahorran costos de reposición de maquinarias y equipos prolongando su vida útil o adquiriéndolas de segunda mano, pero afectan con ello su productividad general.

La reducida inversión fija en que incurren les posibilita cambiar relativamente fácil de actividades según se presenten las oportunidades; sus equipos sencillos pueden adaptarse a los cambios de rubros; los inventarios de insumos y productos son muy reducidos; no existen casi costos de constitución o ventas. El personal puede reducirse o expandirse sin respetar las restricciones sindicales y legales prevalecientes en el sector formal. Pueden por cierto acompañar más ágilmente los pequeños cambios de modas y preferencias. La reducida capacidad fija instalada les permite sortear —aunque miserablemente— los ciclos recesivos de la economía global. Sin embargo por esos mismos motivos, están inhabilitados de aprovechar en mayor medida las fases expansivas del mercado y quebrar el acceso a procesos sostenidos de acumulación.

Las condiciones de mercado y las propias circunstancias de producción de las unidades informales determinan el espacio económico en el cual éstas pueden desenvolverse. Sin embargo dentro de ese contexto, la escogencia de específicas áreas de actividad tiene muchos elementos aleatorios. Esta selección es muy importante porque aquellos que tienen la suerte o habilidad para insertarse en sectores relativamente dinámicos pueden obtener mejores re-

sultados aún con los mismos bajos niveles de dotación de recursos. Aquí se abre un muy importante campo para la acción de asistencia técnica de organizaciones de desarrollo ya que la perspectiva de la pequeña unidad informal, tomada aisladamente, alcanza a percibir un horizonte muy local y circunstancial de sus reales —aunque de todos modos objetivamente limitadas— opciones y posibilidades.

3.2 Resultados de la actividad informal, regímenes de reproducción y procesos de diferenciación

Hasta aquí se han ido presentando diversos elementos necesarios para poder encarar el análisis de los resultados de la actividad informal y de los diferentes regímenes de reproducción a los cuales acceden. En las secciones 2.1 y 2.2 se consideraron las circunstancias objetivas dentro de las que se desenvuelve la iniciativa de cada unidad informal: condiciones de producción y condiciones de articulación con el sistema global; obviamente sobredeterminadas por la evolución de la situación económica general. En ese contexto se analizaron las estrategias productivas y de sobrevivencia de las unidades informales (Sección 3.1). Se indicó que en este plano subjetivo, además de las destrezas tecnológicas y habilidades comerciales, importa la magnitud del esfuerzo de trabajo y el nivel de remuneraciones que quienes participan del proceso productivo están dispuestos a exigirse y aportar al ciclo económico de la pequeña unidad. Todos estos elementos inciden en la determinación de los resultados de la unidad informal. La mayor parte caen fuera del campo de decisiones del pequeño productor individual, constituyéndose en parámetros objetivos dentro de los cuales se desenvuelve. En cambio, sí pertenecen al ámbito de preocupaciones de las políticas de desarrollo. En una segunda parte de este trabajo procuraremos analizar medidas de política orientadas a mejorar esos condicionantes mayores que determinan el nivel y conformación de los ingresos de las unidades informales. En esta sección, en cambio, agregaremos algunos comentarios adicionales sobre las estrategias de sobrevivencia de las pequeñas unidades informales, en particular del manejo que hacen de sus ingre-

sos y el consecuente impacto en términos de resultados.

Los ingresos de la unidad informal, una vez cubiertos los gastos operativos, tienen diversas posibilidades de aplicación: gastos para el sustento básico de la familia, adquisición de bienes de consumo durable, reposición de los bienes de capital del negocio, ampliación del stock de bienes de capital y/o de los inventarios de insumos y productos, gastos para mejorar o ampliar la vivienda-taller. Otros usos posibles, aunque mucho menos probables, pueden ser la adquisición de instrumentos financieros y la transferencia de recursos por pago de impuestos, permisos, seguros, cargas sociales, entre otros.

Estas aplicaciones alternativas están severamente condicionadas por el generalmente reducido nivel de los ingresos. En condiciones de extrema pobreza solo la subsistencia familiar puede ser precariamente cubierta; a medida que subimos en la escala de ingresos otros rubros de aplicación comienzan a emerger: alguna mínima reposición de las herramientas o equipos que se utilizan en la actividad informal, ciertos bienes de consumo duradero. Con ingresos algo mayores las opciones comienzan a cobrar algún sentido real: mantener o no y en qué grado la severa contención de los niveles de consumo y las largas jornadas de trabajo, comprar nueva herramienta o equipo o ampliar el inventario de insumos o quizás el de productos para lograr mejores condiciones de comercialización, postergar o anticipar el mejoramiento de las áreas de trabajo y de vivienda. Recién con un flujo sostenido de ingresos y con una siquiera mínima cobertura de los rubros anteriores, es que comenzaría a posibilitarse alguna pequeña inversión financiera y asumir responsabilidades fiscales, de seguro social, etc. Como se indicó la lógica de aplicación de los recursos disponibles responde a la circunstancia del doble rol de unidad productiva y de consumo que caracteriza a las pequeñas unidades informales. Las responsabilidades son únicas, las necesidades de ambos campos se confunden. Todo esto tiene su importancia para entender y anticipar el comportamiento económico de estas familias, sus diferencias respecto a otros agentes económicos mayores. De estas circunstancias se derivarán importantes implicaciones para el tipo de apoyo

que estas unidades podrían recibir.

En todo caso en este nivel de análisis interesa destacar la diversidad de situaciones que se originan al interior del sector informal con todos estos factores jugando en combinaciones muy grandes de circunstancias específicas. El resultado es la existencia en el seno de este universo heterogéneo de diversos regímenes de reproducción de las unidades informales. En principio puede distinguirse entre reproducción simple, ampliada y deficitaria.

En el régimen de reproducción simple, los ingresos de la unidad informal alcanzan sólo para atender cierto nivel de subsistencia familiar y la reposición de capital. Cada nuevo ciclo productivo es encarado en condiciones similares al anterior, sus resultados económicos son semejantes. Se trata de economías relativamente estacionarias con pequeñas variaciones en la cobertura de necesidades familiares. En régimen de reproducción ampliada, los ingresos de la actividad informal le permiten no solo cubrir necesidades básicas y la reposición de capital sino expandir el giro del negocio y probablemente acceder progresivamente a mejores niveles de consumo. En el régimen de reproducción deficitaria los ingresos de la actividad informal no alcanzan a cubrir la reposición del capital sino tan solo la subsistencia familiar. Estas unidades encaran un proceso cierto de mayor compresión de sus ya precarias condiciones de vida y, eventualmente, de desaparición.

Estas diferentes dinámicas de reproducción de las pequeñas unidades están en la base de los procesos de diferenciación del universo informal y explican su naturaleza esencialmente heterogénea. Tanto la reproducción ampliada como la deficitaria conducen con el tiempo a transformaciones de la unidad informal. Las unidades que logran acceder a una acumulación sostenida o, por el contrario, a una desacumulación también sostenida, se encuentran en procesos dinámicos de transición hacia nuevas situaciones. En el primer caso la transición podrían darse hacia pequeñas empresas cada vez con mayores características del sector formal (la tan anhelada "graduación"). En el caso de unidades deficitarias, el proceso tendería a la desaparición de la actividad y a volver a em-

pezar en algún otro rubro o en algún otro lugar, sea otra vez por cuenta propia o como asalariados o jornaleros. Por su parte las unidades en proceso de reproducción simple mantendrían en el tiempo sus condiciones básicas. Es importante destacar sin embargo que los tres tipos de unidades operan en condiciones de gran vulnerabilidad aunque sus posibilidades resulten cada vez más diferenciadas.

Las políticas y programas de apoyo deben necesariamente considerar esas diferencias para plantear tratamientos específicos para situaciones que son distintas. Una perspectiva superficial puede conducir a peligrosos reduccionismos; unidades con algunos rasgos aparienciales comunes no llegan a constituir un conjunto homogéneo. El universo informal es heterogéneo, altamente dinámico y contradictorio, con múltiples y peculiares relacionamientos entre las diferentes unidades informales y con los diversos segmentos de las actividades formales. Las condiciones de producción pueden variar significativamente de una unidad a otra, así como los mecanismos y condiciones de articulación. Las estrategias productivas y de sobrevivencia aprovecharán por tanto de manera diferente sus circunstancias, dando paso a resultados también muy diferenciados. Todo esto consagra regímenes de reproducción diferentes.

De ahí la importancia que revisten las investigaciones que, con mucho esfuerzo, se llevan a cabo en América Latina sobre las circunstancias de la producción informal. Estos estudios pioneros que especifican mecanismos y peculiaridades del sector informal, constituyen una condición necesaria para sustentar con propiedad nuevas políticas y programas de apoyo.

3.3 Viabilidad de algunas unidades.

Límites y senderos de acumulación

Analizaremos con mayor detalle el desempeño de las pequeñas unidades que se encuentran en un régimen de reproducción ampliada. Una vez cubiertos los costos ordinarios de operación, las alternati-

vas de aplicación del saldo de sus ingresos (ingreso neto = Y_n) puede cubrir uno o más de los siguientes rubros:

- gastos básicos de reproducción familiar (C_b)
- consumo durable y otros gastos no básicos de reproducción familiar (C_d)
- reposición de capital (R_k)
- acumulación reproductiva (Ac_p) en:
 - Mejoras en solar y/o local (ΔRN)
 - incremento de bienes de capital ($\Delta K = I$)
 - mejoramiento de la fuerza de trabajo disponible (ΔL)
 - mejoramiento tecnológico y de gestión (ΔTec)
 - incremento de insumos (ΔIs)
 - aumento del inventario de bienes terminados (Δb)
 - incremento gastos de venta y comercialización (Δv)
- acumulación financiera (ahorro colocado en el mercado financiero formal o informal (Ac_f))
- transferencias (pago de impuestos, permisos, cargas sociales, etc.) (Transf)
- pérdidas por imprevistos no comerciales (siniestros, calamidades familiares) (Perd.)

Naturalmente que la condición básica de la reproducción ampliada exige que los ingresos netos resulten mayores que la suma de los gastos de reproducción familiar, consumo durable, reposición de capital, transferencias y pérdidas por imprevistos. Es decir:

$$Y_n > C_b + C_d + R_k + \text{Transf} + \text{Perd}$$

La diferencia se expresará en alguno o varios de los rubros de acumulación reproductiva y, eventualmente, de acumulación financiera.

El potencial de acumulación (P_{Ac}) en cambio vendrá dado por la diferencia entre los ingresos netos y la suma de los gastos de reproducción familiar, la reposición de capital y las pérdidas por impre-

vistos no comerciales. Por tanto

$$P_{Ac} = C_d + Ac_r + Ac_f + \text{Transf}$$

lo cual explicita la aplicación alternativa de los recursos que conforman el potencial de acumulación. En la medida que se incrementen los niveles de consumo más allá de los gastos básicos de reproducción familiar y/o se efectivicen transferencias por diferentes conceptos (que implican en algún sentido una transición hacia niveles mayores de "formalización"), se afectan las asignaciones para rubros de acumulación reproductiva o financiera. Con lo cual se reafirma que —dados los parámetros del contexto en el que se desenvuelven y en ausencia de programas especiales de apoyo— las posibilidades de acumulación de las pequeñas unidades económicas del sector informal se logran a partir del sacrificio de los niveles de vida y la evasión de responsabilidades legales (fiscales, patronales, etc.).

En situaciones de considerable pobreza, como son las que conforman el entorno familiar de las unidades informales, no es sorprendente entonces que la posibilidad de acumulación vaya casi necesariamente asociada con la transgresión fiscal, de ordenanzas municipales, de aportes al seguro social y otras. Por otra parte, siendo tan exiguos los niveles prevalecientes de consumo existe además la probabilidad que nuevos incrementos de ingresos deban forzosamente desviarse del circuito productivo para comenzar a reparar largos períodos de severa contención de gastos familiares. Ambos aspectos deben ser cuidadosamente ponderados cuando se plantean los programas de apoyo, tanto en lo que hace a la viabilidad de forzar un proceso apresurado de "formalización" de las pequeñas unidades, como de confiar en un relacionamiento automático entre el mejoramiento de los ingresos y la expansión del giro del negocio informal. En general esa relación es positiva en el corto plazo ya que existe algo así como un umbral histórico de satisfacción de necesidades al que la familia está acostumbrada; sin embargo las urgencias son de tal índole que presionan cuando se visualiza que se está accediendo a otro nivel más o menos permanente de ingresos.

La utilización de ingresos con fines de acumulación reproductiva está condicionada por ciertas relaciones técnicas asociadas con la expansión de la producción, más allá de las cuales se abre un campo no despreciable de aplicaciones alternativas. Aquí juega un rol importante la asistencia técnica, para analizar y sugerir diferentes combinaciones posibles de utilización de ingresos propios —y del crédito si existiese— de modo de sustentar mejores decisiones en un mercado que no resulta transparente para las pequeñas unidades informales.

Se trataría de maximizar la función:

$\Delta Y_{t+1} = f(Ac_r)_t$ que en forma desagregada, se expresaría:

$$\Delta Y_{t+1} = f(\Delta RN, \Delta K, \Delta L, \Delta Tec, \Delta Is, \Delta b, \Delta v)_t$$

En la medida que el giro bancario del pequeño negocio informal vaya creciendo, la variable Ac_f puede tener alguna importancia para las instituciones financieras que operan con el sector informal.

La existencia de pequeñas unidades informales en proceso de acumulación señala que son capaces de desenvolverse y crecer pero en el contexto de las circunstancias antes mencionadas (sacrificio de los niveles de vida y evasión de responsabilidades legales). Lo hacen además, como habíamos señalado en 2.1, siguiendo senderos tecnológicos más intensivos en fuerza de trabajo que los que transitan las unidades formales de semejante tamaño. Es que éstas parten de una mayor dotación de capital, lo que les permite acceder a mayores niveles de productividad y atender, consecuentemente, mayores requerimientos de ganancias, de remuneración al factor trabajo y de responsabilidades legales. Análíticamente lo que la unidad informal está haciendo es —dada la estructura concentrada de capital prevaleciente— reducir el nivel de remuneración de la fuerza de trabajo a la abundancia relativa de ese factor saltándose las barreras institucionales.

En definitiva, la formación de capital (conversión de parte de los ingresos en capital) que realizan algunas pequeñas unidades informales, se logra en base al severo sacrificio de la calidad de vida familiar, evadiendo responsabilidades legales, adoptando soluciones tecnológicas de muy baja densidad de capital, y sin apoyo —y a veces hasta a pesar del hostigamiento— del sector público. En países donde el capital no solo es un factor relativamente escaso sino que está muy concentrado, estos mecanismos alternativos de formación y utilización del capital constituyen una forzada vía alternativa de crecimiento para amplios sectores “cuentapropistas” de la población.

Ya se señaló que esa “vía informal de crecimiento” no solo presenta un elevado costo social, sino que es al mismo tiempo altamente azarosa por las debilidades y vulnerabilidades que caracterizan las circunstancias de la producción informal. Políticas y programas de apoyo podrían ir agregando mejores condiciones a ese esfuerzo y, eventualmente, comenzar lentamente a transformar esas economías de sobrevivencia en nuevos núcleos de crecimiento en un contexto más equitativo. Esas transferencias no son ni económica ni políticamente sencillas, ya que requieren alterar dinámicas de funcionamiento que afectan intereses a veces contrapuestos de diferentes sectores de la sociedad.

Existen límites endógenos y exógenos al proceso de acumulación de las empresas informales. El crecimiento mismo de la unidad informal acarrea el desarrollo de contradicciones que van afectando los límites y senderos de su proceso de acumulación.

En la medida que buena parte de la acumulación se sustenta en la comprensión o postergamiento del consumo familiar, un límite ya indicado es la dificultad de mantener esos bajos niveles de subsistencia. Aparecen imprevistos familiares (enfermedades, accidentes de trabajo, calamidades domésticas, etc.) y una presión casi permanente para expandir lo que se considera necesidad básica de subsistencia; lo que internaliza cada familia como necesidad básica va cambiando con el tiempo.

Por otra parte, las debilidades constitutivas y de articulación que caracterizan la actividad informal las hacen muy vulnerables a las oscilaciones de la actividad económica general. Aún las unidades informales de mejor desempeño relativo no están en posición de absorber importantes discontinuidades en la acumulación lo cual, en condiciones de bajas o inexistentes reservas, compromete el giro del negocio informal más allá de lo circunstancial que pudiera ser la situación desfavorable.

En tanto las pequeñas unidades informales logran movilizar fuerza de trabajo asalariada, se desarrollan en su interior relaciones desiguales de trabajo en favor del titular del negocio informal. Mientras exista mano de obra obligadamente dispuesta a aceptar bajas remuneraciones y el Estado no intervenga, esas relaciones de trabajo se reproducirán conservando, eventualmente, los márgenes de acumulación anteriores. Sin embargo, a medida que crezca la unidad informal o aparezcan mayores regulaciones con los programas oficiales de apoyo, las condiciones para mantener esos niveles de salarios se verán afectadas.

Con el crecimiento de la unidad informal, y su consecuente mayor visibilidad y exposición a otros agentes económicos y entidades del sector público, se incrementa también el riesgo de fiscalización estatal y de los consecuentes requerimientos de efectivizar responsabilidades legales. Algunos de los procedimientos que utiliza el pequeño productor para sortear leyes y reglamentos —evitándose justamente el costo de la formalización— comenzarán entonces a ser cada vez más difíciles de mantener.

Las brechas de disponibilidad de capital y por lo tanto de productividades es tan grande respecto al sector formal, que algunos autores como Carbonetto y Kritz hablan de fracturas en la curva de producción agregada del sistema productivo. Las discontinuidades serían de tal envergadura que no existiría posibilidad de pasar de uno a otro tipo de función de producción por la simple adición marginal de factores. Las diferencias entre la composición técnica del capital en el sector informal y el formal requerirían de montos adicionales de capital para saltar esa brecha que las unidades infor-

males son incapaces de generar por su cuenta con los patrones prevalecientes de acumulación. Esto no quiere decir que algunos casos especiales favorecidos por ciertas circunstancias de excepción y un apropiado apoyo externo, no puedan transformarse en unidades económicas formales con una aceptable tasa de crecimiento. Lo que sí es difícil es que segmentos significativos del sector informal pudieran cubrir esa difícil transición³. Todo esto nos alerta sobre la necesidad de proveer apoyo para las pequeñas unidades informales en varios frentes, combinando programas específicos —siempre restringidos por limitaciones de recursos— con medidas más amplias de política que incidan sobre la dinámica de los procesos prevalecientes de acumulación.

Extrema importancia reviste en este contexto la promoción de formas asociativas de encarar la actividad económica. La ínfima escala en la que opera la mayoría de las unidades informales constituye una restricción casi infranqueable para alcanzar un desarrollo sostenido de la producción y los ingresos. Al mismo tiempo, la conformación de unidades cooperativas de mayor tamaño no resulta sencillo de lograr. Se requiere de esfuerzos y experiencias previas que vayan haciendo conocer y cohesionando a los pequeños productores en torno a intereses económicos comunes. En este sentido puede ser útil promover inicialmente asociaciones de unidades informales para encarar la comercialización conjunta de sus productos o la adquisición cooperativa de insumos, equipos o servicios. La mayor escala obviamente no elimina el contexto restrictivo ni el desarrollo de contradicciones como las arriba apuntadas, pero permite situar esos problemas en niveles comparativamente más favorables, facilitando el acceso a los umbrales mínimos requeridos para poder funcionar como verdadera organización económica.

3/ *Casos exitosos aislados pueden de todos modos cumplir el rol ideológico de expandir la creencia de que existen oportunidades con límites amplios para todos.*

BIBLIOGRAFIA

A. GENERAL

CACCIAMALI, MARIA CRISTINA. *Setor informal urbano e formas de participação na produção. Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo, 1983.*

CARBONETTO, DANIEL y CHAVEZ, ELIANA. *Sector Informal Urbano: Heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo. Lima - Perú, 1983.*

CARBONETTO, DANIEL y KRITZ, ERNESTO. *Sector informal urbano. Hacia un nuevo enfoque. Lima - Perú, 1983.*

GARCIA, NORBERTO E. *Absorción creciente con subempleo persistente. Revista de la CEPAL No. 18, Santiago - Chile, Diciembre 1982.*

MOSER, CAROLINE O. N. *The Informal Sector Reworked: Viability and Vulnerability in Urban Development. United Nations Centre for Regional Development. West Berlin - Germany, November 1983.*

PORTES, ALEJANDRO. *The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development. Review, VII, 1 Summer 1983.*

TOKMAN, VICTOR E. *Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina 1950-80. Revista de la CEPAL, Santiago - Chile, Agosto 1982.*

VALE SOUZA, ALDEMIR y DE ARAÚJO, TARCISIO. *Apoio a Microempresas: Limites do Possível. SUDENE, Recife - Brasil, 1983.*

WELLINGS, PAUL and SUTCLIFFE, MICHAEL. *Developing the Urban Informal Sector in South Africa: The Reformist Paradigm and its Fallacies. Development and Change, Third World Quarterly, Vol. 15, No. 4, Oct. 1984.*

B. ESTUDIOS DE CASO

ASHE, J., MORALES, N. MORITZ, ULIBARU, A. *Making a Living in the Poor Barrios of San José, Costa Rica: A Study of the Informal Sector. Acción Internacional (AITEC). Cambridge, Mass.*

BAYCE, RAFAEL. *nuevas consideraciones teóricas y primera caracterización empírica de la microempresa manufacturera uruguaya. Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU), Serie Documentos de Trabajo, 1984.*

BIRKBECK, CHRIS. *Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump. World Development, Vol. 6, Number 9/10. Great Britain, Sept./*

October 1978.

BROMLEY, RAY. *Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia.* *World Development*, Vol. 6, Number 9/10. Great Britain, Sept./October 1978.

CARBONETTO, DANIEL. *La problemática del nivel informal de la economía urbana en el Perú.* Tomo II. Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Lima, Perú 1983.

CAVALCANTI, CLOVIS. *Viabilidade do setor informal. A demanda de pequenos serviços no grande Recife* SUDENE, Recife - Brasil, 1983.

CAVALCANTI, CLOVIS y DUARTE, R. *O Setor informal de Salvador: Dimensões, Naturaleza, Significação.* SUDENE, Recife - Brasil, 1980.

CAVALCANTI, CLOVIS y DUARTE, R. *A procura de espaço na economia urbana: O setor informal de Fortaleza.* SUDENE, Recife - Brasil, 1980.

FARIA, VILMAR. *The Marginal Urban Sector at the Industrialized Periphery: research notes on the Brazilian case before and after the "economic miracle".* John Hopkins University, Baltimore. May 1984.

HOYOS, JAVIER. *Estructura y dinámica del comercio callejero en Medellín.* *Rev. Lecturas de Economía.* Medellín - Colombia, 1983.

MAURO, A., PUEBLA, J., QUEVEDO, S., URRIOLOA, R. *El sector informal urbano en el Ecuador.* CEPLAES, Ecuador, noviembre 1984.

KIRLOSKAR CONSULTANTS. *Urbanization, informal sector and employment. Technology adaptation in plastic processing industry in the informal sector: A case study in India.* World Employment Programme Research, Working Papers, International Labour Office, Geneva, January, 1985.

LANZETTA DE PARDO, MONICA y MURILLO CASTAÑO, GABRIEL. *La articulación entre el sector informal y el sector formal de la economía. Un estudio empírico de la pequeña empresa de Bogotá.* John Hopkins University, Baltimore, Junio 8-10, 1984.

LOPEZ CASTAÑO, HUGO. *El comercio callejero: Marginalidad o sistema minorista indispensable?* *Revista Lecturas de Economía.* Medellín - Colombia, 10, Enero-Abril 1983.

MERRICK, THOMAS W. *Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil: The Case of Belo Horizonte.* *Demographic Economics at the Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR),* Federal University of Minas Gerais, Belo Horizonte, Brazil.

PRATES, SUZANA. *La mujer en el sector informal: El caso de las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado.* CEPAL. Santiago - Chile, Noviembre 1983.

SALDARRIAGA, LUIS y LONDOÑO, V. *El comercio informal en Colombia. Observaciones y Evidencia Empírica. Revista Universidad EAFIT - Temas Administrativos y de Ingeniería. No. 49.*

SIMON, DAVID. *Urban Poverty, Informal Sector Activity and Inter-Sectoral Linkages: Evidence from Windhoek, Namibia. Development and Change, Third World Quarterly, Vol. 15, No. 4, Oct. 1984.*

TOKMAN, VICTOR E. *Competition between the Informal and Formal Sectors in Retailing: The Case of Santiago. World Development, Vol. 6, Number 9/10. Great Britain, Sept./October 1978.*