

EL SECTOR INFORMAL URBANO

**La controversia alrededor
de la definición y utilidad
del término.**

Vanessa Cartaya Febres

Barquisimeto, julio de 1988

478-093

**inario" EL SECTOR INFORMAL URBANO. Definición, políticas y programas de apoyo en
ezuela". Fundación para el Desarrollo de la Región Centro Occidental - FUDECO.**

1. INTRODUCCION.

Hoy es imposible hablar de los problemas de empleo e ingresos sin referirse a lo que comunmente se denomina economía informal. No obstante, existe una gran confusión con respecto al contenido concreto del término, producto de insuficiencias del propio concepto, el cual pretende abarcar un universo altamente heterogéneo a través de una definición que enfatiza mas lo que no es el sector, que lo que es, de lo poco estudiado que ha sido este fenómeno en Venezuela, y de una utilización ideológica del término.

La realidad empírica a la que aluden es básicamente la proliferación de actividades de pequeña escala, que ha sido característica del mercado de trabajo venezolano desde que se inició la recesión económica. A partir de esta constatación general las opiniones comienzan a divergir.

El debate es de particular importancia en la medida en que las diversas conceptualizaciones llevan implícitas concepciones acerca del qué hacer muy diferentes en naturaleza. El interés por el sector informal como objetivo de política surgió en América Latina a partir de la década de los setenta, como una respuesta a la evidencia de que, aún antes de la recesión, las esperanzas puestas en el vigoroso crecimiento económico para solucionar los problemas de empleo e ingresos no se cumplieron. La recesión dió nuevo impulso a la puesta en marcha de programas específicos, entre ellos los dirigidos al sector informal. Sin embargo en Venezuela tanto la terminología como los programas de apoyo eran prácticamente desconocidos hasta los primeros años de esta década.(1).

No obstante, La experiencia acumulada en otros países latinoamericanos, con mayor tradición que nosotros en esta materia

378-0-0

indican que una política dirigida a una realidad tan compleja no puede ser diseñada sin un conocimiento profundo de estas actividades. Los programas son efectivos en la medida en que se adaptan a las particulares características de cada actividad o conjunto de ellas. De allí que el interés de dedicar esfuerzos a la clarificación conceptual no es solo académico. Deriva de la necesidad de orientar las investigaciones hacia la comprensión de la realidad sobre la que se pretende actuar.

En este trabajo se presentan las principales contribuciones al debate sobre la existencia y características del sector informal urbano en las economías latinoamericanas, así como los problemas que la dificultad para aprehender empíricamente una realidad tan heterogénea acarrea.

En una primera parte, se discuten de manera esquemática cuatro enfoques, que difieren fundamentalmente en cuanto a los criterios de heterogeneidad de las inserciones laborales, los procesos que las originan y las consecuencias en términos de políticas. Partiendo del enfoque desarrollado por la OIT, se destacan las sucesivas formulaciones a partir de las perspectivas neomarxista y neoliberal, para concluir con las teorizaciones más recientes, surgidas para explicar la emergencia de fenómenos similares en los países desarrollados, como respuesta a la crisis estructural de la última década.(2)

La segunda parte se dedica a una breve discusión acerca de la problemática de aprehender empíricamente lo que se entiende como "sector informal". Los principales resultados de estas mediciones para Venezuela se discuten en la perspectiva de discernir los avances que ha permitido. Se concluye con una breve reflexión acerca de la utilidad del término.(3)

2. LAS APROXIMACIONES TEORICAS.

Los enfoques que buscan explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo con base en la dicotomía formal-informal, constituyen los más recientes esfuerzos teóricos por interpretar la persistencia de muy bajos niveles de vida en importantes estratos de población urbana latinoamericana. En gran medida, estos enfoques manifiestan el desencanto de los estudiosos, ante los efectos indeseables que la aplicación de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones tuvo sobre la distribución de los ingresos y sobre las características de empleo de las masas trabajadoras del continente.

En la década del cincuenta las concepciones modernizantes y desarrollistas que imperaban en el ambiente intelectual latinoamericano, veían a las sociedades de la época como escindidas en dos sectores, uno "tradicional" y otro "moderno", con muy pocos puntos de contacto entre sí. Caracterizando a los estratos pobres de la población como predominantemente rurales, con muy bajo niveles de instrucción formal y con valores que les impedían integrarse al "sector moderno".

El modelo económico desarrollista suponía que la producción masiva constituía un prerequisite necesario del esfuerzo de industrialización. La intervención del Estado, a través de políticas de corte keynesiano, proveería, como otro prerequisite necesario, el marco político institucional indispensable.

Desde el punto de vista del funcionamiento de los mercados de trabajo, se preveía una relación positiva entre el crecimiento de la producción y el empleo; lo que aseguraría la integración de un creciente contingente laboral al sector industrial asalariado.

No obstante, la implementación del modelo condujo progresivamente a la manifestación de fenómenos, en gran medida inesperados, que exigían explicación. La mayor parte de los países que a partir del periodo de la post-guerra habían comenzado a experimentar los acelerados procesos de industrialización y urbanización que postulaba el modelo, evidenciaban como correlatos "indeseables" y penosamente "visibles" elevadas proporciones de su población urbana viviendo en condiciones sociales de "miseria" y residenciados en áreas segregadas ecológicamente.

Un primer intento de interpretación del fenómeno, a fines de los sesenta y comienzos de los setenta, en el marco del mismo modelo desarrollista, fue provisto por la noción de marginalidad urbana.

Por esa misma época, y a partir de una visión crítica y altamente pesimista sobre las consecuencias del modelo desarrollista, fue conformándose progresivamente la así llamada teoría de la dependencia. Para esa corriente, la solución de los problemas generados por el modelo dependía de las propias posibilidades de su negación y substitución. La "marginalidad" o segregación ecológica urbana era para ellos sólo expresión del funcionamiento de la sociedad capitalista. La noción de marxiana de "ejército industrial de reserva" se constituyó en un eje principal de la explicación.

En lo que al tema del funcionamiento de los mercados laborales respecta, se otorgó énfasis a las interrelaciones entre el llamado "polo marginal" y el "polo homogénico" de la sociedad. A diferencia de la concepción dualista anterior, para el enfoque dependientista, el polo marginal existe sólo en la medida que es funcional para el sector homogénico, al constituirse en importante reservorio de mano de obra obligada a trabajar por bajos salarios (Quijano, 1974)(4)

A inicios de la década del setenta, comenzó a gestarse una explicación alternativa, que progresivamente se popularizó, en gran medida por la intervención de varios organismos internacionales

y fundamentalmente la OIT. El término "sector informal" (5), más neutral ideológicamente, surgía para calificar al conjunto de ocupaciones urbanas que permiten la supervivencia de numerosos contingentes de trabajadores que no logran insertarse en las empresas calificadas como "modernas". Este enfoque, particularmente basado en sus inicios en una concepción dualista de la estructura económica y de los mercados laborales, evidenciaba también una perspectiva altamente optimista de las posibilidades de desarrollo de los países del Tercer Mundo. Constituía un fundamento conceptual coherente con las políticas que las misiones de asesoría de la OIT (6) proponían a los gobiernos. Políticas éstas que, en lo fundamental, propiciaban el aprovechamiento, mediante medidas de apoyo y fomento de la productividad del sector informal, del supuesto dinamismo y potencial integrativo manifestado por estas actividades para asimilarse progresivamente al sector "moderno". Proponían así mismo, la adopción de políticas macroeconómicas que incorporaran explícitamente objetivos de empleo.

Quince años más tarde, el término "sector informal" no es más el patrimonio de los especialistas del mercado de trabajo. Hoy es común en América Latina leer en los diarios comentarios de los empresarios, los sindicalistas y los funcionarios gubernamentales refiriéndose a la proliferación de actividades calificadas como "informales" en las economías de sus respectivos países. Siendo quizás bien significativo que una misma noción pretenda describir fenómenos sumamente heterogéneos en economías tan disímiles como la boliviana, la brasileña o la venezolana.

En América Latina existe actualmente una muy extensa literatura tanto de origen académico como proveniente de los organismos internacionales en relación a la magnitud y evolución del fenómeno del sector o la economía informal (7). El Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT ha constituido el principal difusor de este enfoque en el ámbito continental. En la mayor parte de los países PREALC se ha destacado

como promotor de proyectos de investigación dirigidos al diagnóstico de esta problemática y en activo asesor en el diseño de políticas vinculadas a estas actividades (PREALC, 1974, 1978, 1983).

Por otra parte, la pretendida "informalización" de la economía ya no sería una característica específica de los países del Tercer Mundo. Actualmente se observa una cierta tendencia en la literatura académica a emplear un enfoque y una terminología equivalente para interpretar algunas manifestaciones recientes del funcionamiento de las economías de los países altamente industrializados. Fenómenos que inicialmente se denominaron como "economía negra" o "economía sumergida", y procesos como la proliferación de relaciones de trabajo "atípicas" o no salariales tienden ahora a ser caracterizados como síntomas de la expansión en esos países de la "economía informal". (Portes y Walton, 1981; Benton, 1986).

No obstante, el gran éxito del enfoque ha devenido a su vez en su propia debilidad. En la misma medida en que la noción se ha generalizado, pretendiendo abarcar fenómenos tan disímiles, ha perdido su poder explicativo inicial.

A continuación intentaremos realizar una apretada síntesis de los argumentos avanzados por los autores que, reconociendo la existencia de algún tipo de segmentación, han aportado mayores contribuciones al debate sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en diferentes contextos socioeconómicos. En términos generales, el debate se ha centrado en torno a las siguientes preguntas (8):

1. En relación a la existencia de segmentación en los mercados de trabajo y los criterios para definirla: ¿Existen dos sectores claramente definidos o un continuum de actividades? ¿Constituyen la escala de las actividades, las características técnicas de las unidades productivas, su inserción en los mercados de productos y factores, o el carácter extralegal de ellas el principal criterio de heterogeneidad? ¿Qué relación tiene ésta con la inserción de diferentes categorías de trabajadores en la estructura productiva?

2. En relación a la capacidad de acumulación de capital de las actividades informales: ¿Tienen estas empresas un dinamismo de acumulación propio o tienden fundamentalmente a drenar recursos provenientes de otras fuentes?
3. En relación a las posibilidades de reproducción en el tiempo: ¿Son fundamentalmente transitorias o permanentes? ¿Tienden a expandirse y a incorporar los sectores avanzados, como planteaban las teorías de la modernización, o por el contrario, tienden mas bien a la involución? ¿Cuales son los mecanismos a partir de los cuales las actividades informales se transforman en formales?
4. En relación a los vínculos entre actividades, el tema que ha sido menos desarrollado empíricamente, a pesar de su importancia para la formulación de políticas: ¿Están ambos sectores interrelacionados o conviven aislados? A través de qué mecanismos se interrelacionan?
5. En relación a las posibilidades de absorción de volúmenes crecientes de fuerza de trabajo: ¿A través de qué mecanismos se incorporan los trabajadores al sector informal? Cual es la racionalidad o motivación económica de los trabajadores al incorporarse a estas actividades? Y en términos macroeconómicos, ¿la incorporación de nuevos trabajadores involucra únicamente efectos redistributivos o tienen un impacto significativo en el crecimiento del producto?

A riesgo de una excesiva simplificación podemos considerar, dentro de una gran diversidad de aportes, cuatro interpretaciones que dan respuesta a estos interrogantes.

a) El excedente de fuerza de trabajo como origen de las actividades informales

La versión latinoamericana del enfoque de la OIT (9), (Tokman, 1976; Mezzera, 1978) basa su argumentación en la identificación de un excedente de fuerza de trabajo en relación a la capacidad de absorción del aparato productivo moderno.

El proceso de modernización ha estado históricamente asociado en Latinoamérica a la explosión demográfica y a un acelerado proceso de

modernización. En este contexto, el alto grado de concentración económica y la adopción indiscriminada de tecnologías capital intensivas, hicieron virtualmente imposible el absorber una creciente oferta laboral, generando un excedente estructural de mano de obra.

Para la mayor parte de los trabajadores latinoamericanos, la pérdida del empleo asalariado o la imposibilidad de su obtención, implica altos riesgos en términos de supervivencia. Situación esta fundamentalmente diferente a la de los trabajadores de los países desarrollados, amparados por amplios sistemas de seguridad social. En un contexto de alto riesgo, las estrategias de los trabajadores tienden a orientarse a la búsqueda de alguna fuente de ingresos, por inestables que éstos sean, a través de la "autogeneración" de oportunidades de empleo.

El "sector informal urbano" se define, en consecuencia, como el conjunto de las unidades productivas que se caracterizan por:

- Bajos índices de la relación capital/trabajo, uso de tecnología relativamente simples, intensivas en mano de obra y generalmente de baja productividad, con una débil división técnica del proceso productivo.
- Una escala relativamente pequeña de operaciones, tanto en lo que respecta a los volúmenes de venta como a los volúmenes de trabajadores. Las unidades productivas "unipersonales" (trabajadores por cuenta propia) son parte importante del volumen total.
- El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar, aunque eventualmente recurra al empleo de trabajadores asalariados.

- El aprovechamiento de la relaciones familiares y de amistad suele sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado, a la vez que frecuentemente también escapan a su control.
- Sus formas de vinculación, tanto a los mercados de factores como de productos los obliga a comprar a precios relativamente altos y a vender a precios relativamente bajos. Lo que deriva de una frecuente inserción en mercados competitivos en la base de una pirámide de oferta dominada por oligopolios concentrados.
- Como consecuencia de todo lo anterior, estas unidades se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles y, por lo tanto, en la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia, remunerando de la misma manera a sus trabajadores.

A partir de esta caracterización, que se refiere a distintos tipos de empresa, se infiere que la ocupación total se segmenta en dos grandes grupos: los ocupados en el sector "moderno" y los ocupados en las unidades productivas o actividades "informales" (10). El excedente de fuerza de trabajo estaría entonces conformado no sólo por los desocupados abiertos, sino también por los ocupados en el sector informal, tal como éste ha sido definido. Por lo que se suele considerar que tienden a ocuparse en este sector los jefes de hogares de bajos ingresos y, en general, los grupos menos favorecidos.

Esto permitiría explicar al mismo tiempo la no-reducción de los niveles de pobreza en los periodos de crecimiento económico como la evolución de los mercados de trabajo durante los periodos recesivos, en los cuales la tasa de desocupación abierta no constituye, en general, el principal mecanismo de ajuste.

En el sector informal, el nivel de empleo dependería de la magnitud del excedente de fuerza de trabajo y de las posibilidades de los

trabajadores de generar algún ingreso a través de actividades de producción o de servicios. La contracción en los niveles de actividad del sector "moderno" produciría, al mismo tiempo, disminuciones en las oportunidades de empleo y reducciones de la masa salarial de los ocupados en el sector; lo que, a su vez, incidiría fuertemente en la demanda de bienes y servicios del sector informal. La incorporación creciente de nuevos productores al sector informal, en condiciones de estancamiento o contracción de la demanda, traería como consecuencia una caída pronunciada en el ingreso promedio de los ocupados en el sector; estableciéndose un techo al crecimiento de este tipo de alternativas ocupacionales.

Como se deduce de lo anterior, las unidades productivas informales actúan fundamentalmente en las franjas competitivas del mercado. Tienen, por lo tanto, un carácter autónomo o complementario a las empresas del sector "moderno". Las primeras, a a partir de una relativa diferenciación de sus productos en función de la calidad, constituyen la "producción informal para el mercado de más bajos ingresos"; más frecuentes son, sin embargo, las empresas que entran en competencia con el sector "formal" en función de mejores ofertas de precios y/o condiciones de venta. El mecanismo para sostener precios competitivos se basa fundamentalmente en la comprensión de los costos salariales y los beneficios del propietario, quienes usualmente obtienen sólo el equivalente de un salario.

b) La subordinación de la producción informal a la producción capitalista

En contraste, el enfoque neomarxista (11) llega a conclusiones diferentes sobre la viabilidad del sector informal, con base en un análisis de las estrategias de las unidades productivas del sector formal. El enfoque plantea la funcionalidad informal únicamente como medio para reducir los costos de producción asociados a la gestión de

la mano de obra y para evitar los riesgos inherentes a determinados mercados de factores o de productos.

En determinados contextos socioeconómicos, la subcontratación de las pequeñas empresas familiares o el recurso a trabajadores bajo la forma de contratos que en realidad son formas encubiertas de salarización, constituirían para las firmas estrategias tendientes a eludir las cargas sociales. Al mismo tiempo, la existencia de este sector permite mantener bajos salarios en las empresas modernas.

La mayor parte de las empresas del sector informal estaría vinculada al sector formal a través de relaciones de subordinación (Moser, 1978 y 1973; Portes y Walton, 1981; Maldonado, 1986). Según los partidarios de esta posición se trata de un continuum, más que de dos sectores claramente diferenciados, definido sobre la base de la articulación de diferentes formas productivas.

El enfoque es particularmente pesimista, en la medida que el sector informal se convierte en un rasgo inherente al sistema capitalista y, por lo tanto, no superable, sino únicamente a través de su sustitución por otro distinto.

En líneas generales, estas posiciones concuerdan en otorgar un gran peso explicativo a los cambios ocurridos en el sistema capitalista mundial en su esfuerzo por superar la crisis estructural de las décadas del setenta y el ochenta.

c) La emergencia de nuevas formas de organización del trabajo

Los factores institucionales y el carácter históricamente condicionado de los procesos de producción, de las formas de utilización de la mano de obra y los patrones de consumo que corresponden a éstos, ocupan papeles centrales en este tipo de modelo

explicativo.(12) Sus referentes empíricos son fundamentalmente extraídos de la evolución reciente de los mercados de trabajo en los países desarrollados.(13).

Por un parte, el desarrollo de nuevas tecnologías ha permitido la emergencia de formas productivas que apuntan a la sustitución de la producción en masa por medio de las líneas de ensamblaje y maquinaria y mano de obra especializada, por una producción diversificada sobre la base de maquinarias de usos múltiples que favorecen la descentralización de procesos.

Por otra parte, los límites intrínsecos al modelo de producción de masas (14) llevaron a las empresas, en un intento de mantener sus anteriores niveles de rentabilidad, a la experimentación con nuevas formas de organización de la producción y gestión de la mano de obra, caracterizables bajo el término general de "flexibilización": ajuste de los equipos a una demanda variable, adaptabilidad de los trabajadores a tareas variables, posibilidad de variar el empleo y la duración del trabajo en función de la coyuntura, sensibilidad de los salarios a la situación coyuntural de las empresas y del mercado de trabajo. Modificaciones necesarias en la organización de las empresa a fin de ejercer un mayor control sobre un mercado caracterizado por su inestabilidad.

Otro elemento central en la perspectiva de poner en relación estos enfoques con el debate alrededor del sector informal, es el cambio que en la noción de escala óptima de producción caracteriza a esta evolución y el papel que, por consiguiente, tienen las pequeñas empresas en este contexto.

Los cambios mencionados se asocian, sea a la constitución de redes de pequeñas empresa en relaciones muy dinámicas de subcontratación, muchas de ellas al margen del cumplimiento de requisitos legales (el

caso italiano), sea a la descentralización de procesos productivos de parte de empresas grandes en unidades más pequeñas, sea al aprovechamiento de las unidades productivas, "informales" como distribuidoras o procesadoras de insumos.

Ello significa una ruptura de la asociación entre pequeña escala, baja productividad y uso de tecnologías más atrasadas, establecida en los dos enfoques anteriores.

La generalización de estas situaciones conduciría a la probable institucionalización de una nueva "relación salarial", diferente del trabajo asalariado estable que había sido considerado como característico de la producción industrial moderna. Desde el punto de vista de la fuerza de trabajo se identifica una segmentación: el recurso a trabajadores inmigrantes, mujeres y, en general, todos aquellos a los que la necesidad induce a aceptar condiciones menos favorables.

El impacto que este proceso ejerce en los mercados laborales radica en la disminución de la importancia absoluta y relativa de los nuevos empleos permanentes en contraste con el incremento de los contratos temporarios o de duración determinada. Esta situación supone la existencia de distintos tipos de trabajadores al interior de una misma firma y que en términos de categorías de trabajadores ya no son sólo los no calificados o más pobres.

Esta interpretación, suficientemente contrastada con la evolución de los mercados de trabajo en los países europeos, no podría ser transferida acríticamente al contexto latinoamericano. Las evidencias parciales indican la existencia y considerable extensión de este tipo de mecanismo también en América Latina. Sin embargo, el diferente funcionamiento de los mecanismos de mercado, el peso de la intervención del Estado y la débil extensión de las relaciones salariales en las economías latinoamericanas en relación a las del

viejo continente indican la necesidad de una reinterpretación de ellas para responder a nuestras realidades.

d) Enfoque neoliberal

Es significativo de la popularidad de la noción "sector informal" su reciente adopción por el enfoque "neoliberal", que tanto impacto ha tenido en los últimos años en América Latina. La "economía informal" es entendida fundamentalmente como el predominio de actividades no declaradas o extralegales, pero lícitas; y como la mayor evidencia de la necesidad de regresar a un modelo competitivo de regulación de los mercados, desechando definitivamente las políticas de corte keynesiano. (15). En América Latina, su máximo exponente es el peruano Hernando de Soto (1986), pero se manifiesta en todos los países a través de una llamado a la flexibilización del mercado de trabajo y, en general, al cese de la intervención del Estado en las actividades económicas.

Apoyándose en investigaciones económetricas y en estudios de casos se intenta demostrar que el origen de la economía informal está en la excesiva regulación pública, expresada en el mercado laboral a través de la existencia de trabas al despido de trabajadores y regulación de los salarios. En otras palabras, las restricciones al libre juego de la oferta y la demanda obligan a las empresas a evadir los controles y disposiciones oficiales, mediante el establecimiento de unidades productivas no registradas.

La principal característica que otorgaría especificidad al sector es el cumplimiento o no de requisitos legales, independientemente de sus características tecnológicas, del tamaño de las unidades o de su inserción en los mercados. Se considera por consiguiente igualmente informal al profesional liberal que no paga impuestos, a la fábrica que opera sin patentes o al propietario de un comercio minorista de barrio.

La receta de política es, por lo tanto, el dotar de mayor flexibilidad al mercado de trabajo y el regreso a una relación salarial de tipo competitivo, que permita el reestablecimiento de los equilibrios perdidos en el mercado laboral.

3. PROBLEMAS DE MEDICION.

Las ambigüedades conceptuales se ven agravadas por la imposibilidad de comprobar la extensión de cada una de las situaciones señaladas, dada la virtual inexistencia de investigaciones sobre el sector en Venezuela.

Para la comprobación de gran parte de las hipótesis contenidas en los diferentes enfoques se requiere de encuestas de establecimientos, que permitan relacionar la información sobre la utilización de fuerza de trabajo y sus características personales con datos acerca del desempeño económico de las empresas. Ello la hace sumamente costosa, dada la inexistencia de registros administrativos sobre microestablecimientos.

Las fuentes disponibles en Venezuela para el análisis del empleo son reducidas. En las Encuestas de Establecimientos, cuya recolección está a cargo del Ministerio del Trabajo, no se incluye información sobre producción. Por otra parte no se recoge regularmente información acerca de microestablecimientos. La encuesta industrial por su parte, recoge información para establecimientos mayores de cinco ocupados. No existe en el país información sobre establecimientos para las otras ramas de actividad.

La única fuente que permite obtener información continua sobre el mercado de trabajo, compatible con los datos acerca de la evolución de la actividad económica es la Encuesta de Hogares por Muestreo.

Concebida sobre la base del modelo Atlántida, común a la mayoría de los países latinoamericanos, es muy rica en información sobre características personales de la fuerza de trabajo, pero muy limitada en lo que atañe a las características del puesto de trabajo e inserción de los trabajadores en el proceso productivo. Ella parte del supuesto de la existencia de mercados de trabajo homogéneos y de que gran parte de la fuerza de trabajo se desempeña como asalariada. La medición de los ingresos es particularmente deficiente.

Por otra parte, sólo a partir de 1977 se incluye en ella información sobre el número de ocupados en el establecimiento en el cual laboran aquellos que se declaran patronos, asalariados o trabajadores familiares no remunerados, discriminando entre establecimientos de menos de cinco ocupados o de cinco y mas.

Con el fin de inferir la extensión de las actividades informales se reorganizan las estadísticas existentes, que no fueron hechas con ese objetivo, clasificándose como trabajadores informales (16) aquellos que se desempeñan como:

- * Trabajadores por cuenta propia, no profesionales.
- * Patronos y asalariados en empresas con menos de 5 ocupados.
- * Ayudantes familiares no remunerados.
- * Servicio doméstico. (algunas versiones lo excluyen).

Es evidente que en esta medición hay un conjunto de supuestos implícitos:

- * En primer lugar, se infieren características de las actividades a partir de información sobre los trabajadores.

- * En segundo lugar, el límite de tamaño es arbitrario, se utiliza porque es el único que permite la fuente. Si se asume que el criterio de tamaño se utiliza como "proxy" de las características tecnológicas y de productividad de las unidades, este límite se adapta muy bien a lo que "pequeña escala significa en actividades comerciales o de servicios, pero resulta demasiado estrecho en el caso de actividades industriales.
- * Por otra parte, aún sin entrar en una discusión profunda acerca de la correspondencia entre tamaño y características técnicas de la unidad, puede afirmarse que ella plantea el problema cada vez mas evidente de las complejas relaciones entre productividad y escala de operaciones.
- * Aunque la definición de la encuesta asume que el trabajador por cuenta propia es realmente un trabajador independiente y no un asalariado encubierto, no es posible realizar una distinción nítida.
- * Por otra parte, se asume como característica estable de los ocupados su clasificación en el momento de la encuesta, la cual, de acuerdo a los instructivos de ésta, se hace en base al trabajo principal, si el trabajador tiene mas de uno y a la actividad que desempeñó en la semana anterior a la encuesta. De esta manera no pueden captarse inserciones inestables o cambiantes en el tiempo o casos como aquellos, cada vez mas corrientes, en que el trabajador es "formal" de día e informal de noche, o se mantiene entre la búsqueda activa de trabajo (desocupado, según la encuesta) y el desempeño de ocupaciones calificables como informales, con el fin de generar algun ingreso mientras logra una ocupación mas acorde con sus calificaciones o sus aspiraciones.
- * El cambio producido por ejemplo, por la contratación de un ayudante eventual por parte de un trabajador por cuenta propia se refleja en la encuesta como la aparición de una microempresa y desaparición de un trabajador por cuenta propia sin que en realidad haya ocurrido un cambio significativo en la actividad que desempeña.

En consecuencia, la información que se obtiene con este método sirve como una aproximación muy gruesa a la inserción de los trabajadores en el mercado de trabajo, pero nada dice acerca de la inserción de las diferentes actividades en el proceso económico.

Se han realizado mediciones, sobre la base del enfoque que asimila informalidad e ilegalidad, las cuales han consistido en estimaciones, mediante modelos monetarios utilizados en los países desarrollados para medir la extensión de la economía subterránea, de la magnitud del producto de la economía informal. Estos se basan en asumir que en dichas actividades, dado su carácter ilegal, se utiliza únicamente efectivo y que su origen está en la evasión de impuestos y otras tributaciones. El "producto informal" se estima como la diferencia entre los datos observados y la estimación del flujo de circulante que se desvía hacia actividades no registradas. (ILD, 1986; Vivanco, 1988). La adecuación de estos supuestos al análisis de una economía como la venezolana es cuestionable.

Otro tipo de modelos, utilizados con fines de predicción de la magnitud del sector informal, relaciona el salario promedio en el "sector moderno" con el que es posible obtener en el "sector informal" y estima, a partir de esta información, la distribución del "excedente de fuerza de trabajo" entre desocupación y ocupación informal. El supuesto de base es que mientras mas se aleje el salario informal del que es posible obtener en un empleo "moderno" mayor será el volumen de trabajadores que preferirá esperar desocupado a emplearse como asalariado "moderno". (CORDIPLAN, 1983)

Por último, se ha realizado en América Latina una impresionante cantidad de investigación de campo sobre establecimientos informales en diversas ramas de actividad, la cual aunque no permite generalizar dada su escasa cobertura y representatividad, ha permitido caracterizar algunas situaciones. En Venezuela este tipo de investigación es todavía muy escasa, aunque se han realizado estudios de casos en comercio, transporte, industria y construcción. (CORDIPLAN, 1983; CORDIPLAN, 1984; Chona, 1986; CESAP, 1988, CENDES, 1987).

4. PORQUE HABLAR ENTONCES DEL SECTOR INFORMAL

A pesar de las imprecisiones y ambigüedades, tanto del término como de las mediciones, no hay duda que la discusión alrededor de la informalidad ha permitido develar fenómenos que el énfasis en la tasa de desempleo como indicador de desempeño del mercado laboral oscurecían.

Las mediciones hechas sobre la base del método anteriormente mencionado revelan una situación que requiere de acciones inmediatas. Algunos datos generales, extraídos de un estudio reciente (17) ilustran esta afirmación:

- 1- Entre 1976 y 1986, el 70% aproximadamente del saldo neto de nuevos puestos de trabajo urbanos corresponde a ocupaciones clasificadas como "informales". En este largo período se crearon un millón cien mil puestos de trabajo informales, la mayor parte de los cuales en comercio y servicios, y solo 400 mil "modernos".
- 2- La proporción de ocupados en este tipo de actividades se ubica hoy en 37% del total. Ha evolucionado hasta ese nivel desde un 26% en 1978.
- 3- De este total, la mayoría son trabajadores por cuenta propia (51%), siendo este contingente el que mas ha crecido. Los asalariados representan el 21.4%, y los patronos en micro-establecimientos son el 14% del total.
- 4- Las actividades que agrupan al mayor número de trabajadores son el comercio (34%) y los servicios de menor nivel de productividad (los servicios personales y a los hogares proporcionan ocupación a uno de cada cinco trabajadores). Se ocupan en actividades clasificables como industriales el 11% del total.
- 5- El examen de las características personales de los ocupados apunta al carácter de seguro al desempleo de una parte significativa de estas ocupaciones: predominan los hombres mayores de 25 años y la proporción de jefes de hogar es mas alta entre ellos que en la población ocupada "moderna", (aquellos cuya situación familiar les impide permanecer desocupados). Por otra parte, los niveles educativos predominantes no se diferencian de los prevalecientes en el resto de los trabajadores.

SECTOR INFORMAL

INDICADORES DE EVOLUCION
1978-1986

	1978	1986
<u>Volumen de trabajadores</u>	886.8	1642.4
-Trabajadores por cuenta propia	546.2	841.7
-Microempresas	184.5	573.2
<u>Proporcion de ocupacion urbana</u>	26%	37%
<u>Ramas de actividad en el SIU</u>	100%	100%
-Industria	9%	11%
-Alim, textiles, calzado, madera (% del total industria)	-	57%
-Comercio	31%	34%
-Transporte	14%	10%
-Servicios	26%	23%
<u>Características personales</u>		
-hombres	70%	70%
-jefes de hogar	49%	50%
-nivel educativo hasta primaria	79%	63%
-entre 25 y 44 años	48%	52%
<u>Ingresos</u>		
-Ingreso promedio nominal (1980)	1711	1940
-Ingreso real (Indice 1980=100)	100	60.1
-% que gana menos 2000 Bs.		48%
Hombres		44%
Mujeres		75%
<u>Generacion de empleo</u>	<u>1978-1986</u>	
Total	1068.2	100.0
Moderno	312.7	19.7
Informal	755.5	70.7
-comercio	290.8	27.2
-servicios	150.3	14.1
-manufactura	91.9	8.6
-construccion	77.5	7.2

Fuente: ILDIS. El sector informal en Venezuela. Caracas: 1988

- 6- En 1986 el 41% de ellos gana menos de 2.000 Bs mensuales, siendo su ingreso promedio de Bs 1940. Aunque no puede negarse que la subremuneración también es importante entre los trabajadores del sector llamado "moderno" (33%), la mayor concentración se encuentra entre los informales, y particularmente entre las mujeres, (66% de las cuales gana menos de 2000 Bs), y los que se dedican a actividades industriales. Por otra parte, solo 4% de ellos obtienen ingresos superiores a los 6.000 Bs.
- 7- Revelando su particular situación de desprotección legal, los ingresos de este grupo se han deteriorado considerablemente más que los de los clasificados en el sector "moderno".

Por otra parte, a partir de este tipo de medición, un sencillo ejercicio de proyección ilustra las dificultades que se enfrentarían para solucionar los problemas de empleo: solo para absorber el crecimiento previsto de la fuerza de trabajo en los próximos 5 años, manteniendo la estructura del mercado de trabajo de 1986, es decir una tasa de desempleo urbana de 11.2% y una tasa de informalidad de 37%, se requeriría generar entre 1986 y 1993 1 millón 300 mil empleos. En esta hipótesis se generarían 500 mil nuevos "informales" y el empleo público debería crecer a un ritmo superior al 3%.

**ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO POR
SEGMENTOS
Proyección 1986-1993**

	1986		1993 (tendencia)			1993 (política)			
	Abs.	%	Abs.	%	Incr.	Abs.	%	incr.	tac
Fuerza trabajo	5005.2	100.0	6507.8	100.0	1502.6	6507.8	100.0	1502.6	-0.0
Ocupados	4440.6	88.7	5772.2	88.7	1331.6	6182.4	95.0	1741.8	
Publicos	1059.1	21.1	1373.1	21.1	314.0	1276.4	19.6	217.3	2.7
"Modernos"	1739.1	34.7	2258.2	34.7	519.1	3214.4	49.3	1475.3	10.0
"Informales"	1642.4	32.8	2134.6	32.8	492.2	1692.0	26.0	49.6	0.0
Desocupados	564.6	11.2	728.9	11.2	164.3	325.4	5.0	-221.2	-

Fuente: OCEI. Indicadores de Fuerza Laboral y Proyecciones de Población.
Cálculos propios.

Si planteáramos como objetivo de política la reducción de la tasa de desempleo a 5% en 1993, la absorción del crecimiento coyuntural del sector informal entre 1978 y 1986, y un crecimiento del empleo público equivalente al crecimiento de la población, se requeriría que el sector "moderno" generara un millón y medio de nuevos puestos de trabajo. Ello implica, en el supuesto de "que no mejore la productividad un crecimiento interanual continuo hasta 1993 de 10% del producto de las actividades "modernas".

En el período de mayor crecimiento del producto (1974-1978) el empleo creció a 5% interanual, creciendo la economía al 8%. Ello fue posible con un crecimiento del empleo público al 7% interanual.

Asumiendo que el nuevo modelo planteado supone un incremento de la productividad de las actividades modernas, se evidencia la imposibilidad de una mejora de la situación del mercado de trabajo a menos que se instrumenten medidas específicas. Es en este contexto que las políticas hacia el sector informal cobran sentido.

No obstante, la correcta interpretación de datos como los presentados, y sobre todo, el diseño de políticas, es imposible si no se complementa con información que permita clasificar en segmentos mas homogéneos en términos de características de las unidades productivas, y de las restricciones que enfrentan según su origen e inserción en los mercados de factores y productos, de ese complejo universo. Y es allí que la conceptualización formal-informal muestra sus límites.

Las escasas investigaciones empíricas realizadas en Venezuela teniendo como unidad de análisis los establecimientos informales (18) indican que es posible discernir, dentro de la enorme heterogeneidad del sector, segmentos de actividades y de trabajadores cuyas situaciones requieren de políticas diferenciadas:

- a) Actividades de subsistencia: corresponden a alternativas al desempleo de aquellos que no pueden darse el lujo de permanecer en dicha situación o de otros miembros de la familia obligados a generar algún ingreso. La proliferación de este tipo de actividades de refugio temporal es común en situaciones recesivas. Los casos típicos son los buhoneros, limpiabotas, otros servicios personales tales como cuidadores de carrós, algunos vendedores de alimentos de elaboración casera u otras actividades de ínfimos niveles de productividad, que no tienen viabilidad desde el punto de vista económico y se identifican con el "subempleo". El ingreso de cada vez mas productores en este tipo de actividades en condiciones en que su demanda no crece van produciendo caídas cada vez mas pronunciadas de sus ingresos, lo cual los obliga a "migrar" hacia otras, generalmente de menor productividad o a declararse desempleados. En este tipo de ocupaciones existe por lo demás un subregistro, en la medida en que son en gran parte realizadas por miembros del grupo familiar (amas de casa o menores de edad) que usualmente son inactivos.
- b) Pequeños productores cuya incapacidad para acumular y expandir la escala de sus operaciones proviene de su inserción en mercados de productos altamente competitivos, lo que limita sus posibilidades de fijar precios mas altos, unido a su restringido acceso a crédito, tecnologías e insumos a precios bajos. En la actual recesión para algunas de estas unidades se han abierto nuevos mercados, por la reducción de los ingresos reales y de la disponibilidad de bienes importados, que han inducido cambios en los patrones de consumo.
- c) Pequeños productores o trabajadores por cuenta propia insertos en relaciones de subordinación a otra unidad productiva a través de subcontratación. En algunos casos la unidad subcontratante provee capital físico, crédito, insumos y compra la totalidad de la producción, de tal forma que en el caso extremo el pequeño productor no controla ni la cantidad ni el precio de la producción. Esta forma de relación, que significa en muchos casos situaciones de salarización encubierta responde a la descentralización de procesos por parte de unidades mas grande y puede involucrar a trabajadores por cuenta propia, contratados por piezas, a comisión o a consignación o a microempresas, productoras de piezas y partes. En esta situación, tambien altamente heterogénea en función de los niveles de explotación se encuentran, desde los concesionarios de transporte y comercialización de productos, los talleres de costura y calzado, y mas recientemente en en industrias como el plástico, hasta el vendedor ambulante de perros calientes o la vendedora de cosméticos y otros artículos para el hogar.

Estas investigaciones también demuestran que la "economía informal" es un componente integral de la economía nacional y de ninguna manera un apéndice aislado o "marginal". Las formas que asume esta interrelación con el resto del aparato productivo son tan variadas como heterogéneo es el conjunto de actividades que se esconden bajo la denominación. Por ello, lo que ocurra en este segmento no es de ninguna manera independiente del desenvolvimiento global de la economía.

Las evidencias empíricas comparativas parecieran señalar que el "sector informal urbano" en Venezuela reviste características diferentes a lo que es en otros países latinoamericanos, tanto en lo que respecta a su extensión, como en lo que hace a diferenciales salariales con el sector llamado "moderno"; estos últimos son mas reducidos en promedio que los de otros países y son incluso en algunas ramas superiores. Este es típicamente el caso del transporte de pasajeros. (Rackowski, 1983). Ello apoya la necesidad de una profundización en las investigaciones que permita discriminar situaciones con el fin de excluir algunas actividades o grupos al construir una definición mas estricta.

Dado el perfil que hemos expuesto, el cumplimiento o no de regulaciones por parte de trabajadores o empresas informales debe considerarse desde varias perspectivas. Es cierto que gran parte de lo que agrupamos como actividad informal se efectúa fuera de la normativa vigente, sin embargo para el segmento de él que mas nos interesa, aquellos que no logran obtener por su esfuerzo una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades mínimas, se trata de la imposibilidad de cumplir normas que fueron diseñadas para lograr la distribución secundaria de un excedente que en este caso no existe.

Por otra parte, un exámen de las consecuencias mas importantes de la extensión de actividades de pequeña escala, cualquiera que sea el nombre que les demos, aporta argumentos a la necesidad de actuar.

Desde el punto de vista económico, al costo de una menor productividad global, la extensión de las actividades informales significa una absorción de empleo mayor, dado su bajo costo por puesto de trabajo.

En relación a su efecto sobre la demanda agregada, la masa total de ingresos generadas por los trabajadores en esta situación no es despreciable y es indudablemente superior a la que se generaría si éstos se mantuvieran desempleados. Pero, su impacto en la demanda depende de la orientación de sus ventas: si esta significa una redistribución de ingresos entre un mayor número de trabajadores, en el supuesto de que el mercado mayor de estas actividades son los asalariados que permanecen en el sector llamado "moderno", ella no implica un incremento significativo de la demanda.

La mayor capacidad y flexibilidad de la producción informal para orientarse a la satisfacción de las necesidades básicas de la población y a sus hábitos de compra se menciona frecuentemente como una de las razones para apoyarlas.

Por otra parte, la existencia de un contingente de trabajadores informales tiene efectos sobre los salarios, al convertirse el ingreso predominante en este segmento en una suerte de salario de referencia para los asalariados "modernos" que presiona éstos a la baja. Así, en el período recesivo el salario mínimo legal ha tendido a aproximarse al salario medio "informal" (ILDIS, 1988).

No pueden dejar de destacarse los efectos sociales y políticos de la "atomización" observada en el mercado laboral. La generalización de

la heterogeneidad de condiciones de vida a la que induce la heterogeneidad de inserciones laborales y la profundización de la brecha entre grupos extra protegidos y grupos desasistidos se ha generalizado.

Algunos de los estudios realizados (FUDECO, 1986; CENDES, 1987) demuestran que se han fortalecido, supliendo la protección estatal, que cada vez alcanza a menos grupos familiares, redes de solidaridad y mecanismos de intercambio basados en la confianza mutua y en la autoayuda que significan el refuerzo de las lealtades hacia los grupos de pertenencia y un debilitamiento de los lazos de carácter mas amplio que, en el marco del sistema democrático, la protección social institucionalizada contribuye a fortalecer. Sus consecuencias en las relaciones estado-sociedad civil han recibido poca consideración.

Otra consecuencia importante es la creciente debilidad del aparato de regulación público. Cada vez mayor numero de trabajadores y de unidades productivas están al margen de él. Desde el punto de vista del mercado de trabajo ello se refleja en la inadecuación creciente de una regulación de las relaciones laborales (Cartaya, 1986) que se caracteriza por:

- a) Una legislación laboral cuyo grupo objetivo central son los asalariados estables, los cuales constituyen hoy aproximadamente la mitad de los trabajadores. La contratación colectiva, las regulaciones sobre salarios y sobre condiciones de trabajo no alcanzan a la población laboral que hemos clasificado de "informal".
- b) Una legislación que uniforma las condiciones de los diferentes tipos de empresas, la cual tiende a penalizar a las empresas que utilizan tecnologías intensivas en fuerza de trabajo, imponiéndoles costos laborales proporcionalmente mayores que a las empresas mas capitalizadas, al tener como criterio el monto de la nómina.
- c) Una legislación sobre seguridad social que atiende casi exclusivamente al segmento que cuenta con un empleo asalariado estable.

El progresivo debilitamiento del poder de los trabajadores organizados es uno de los rasgos mas notorios de la informalización, tanto en lo que se refiere a su poder de negociación en términos económicos, como en lo que se refiere a la fuerza del movimiento sindical como organizador de la sociedad civil y canalizador de demandas. La contraparte de la "informalización" en este aspecto es la descolectivización del proceso de trabajo.

Los trabajadores informales no estan por lo general organizados y tienden a plantear sus reivindicaciones directamente al Estado y a no sentirse representados por la organización laboral tradicional. Sin embargo, este grupo ha desarrollado una creciente capacidad de presión cuyo potencial político no puede ser despreciado.

Por consiguiente, mas allá de las polémicas alrededor de las cifras o de lo apropiado o no del concepto, lo que parece importante tener claro es que la gran mayoría de los trabajadores que actualmente laboran sea en microempresas, sea como trabajadores independientes están "defendiéndose" de la crisis con sus propios recursos, al margen de la protección del Estado y al costo de una intensificación de su esfuerzo y el de sus familias, con resultados a todas luces insatisfactorios.

5.A MODO DE CONCLUSION.

El rápido recorrido a través de las diversas interpretaciones teóricas así como el esbozo de algunos resultados empíricos para el caso venezolano permite extraer algunas conclusiones respecto al debate alrededor de la informalidad. Ellas son provisionales en la medida en que se refieren a una dinámica sólo parcialmente conocida, sobre todo a partir del reciente periodo recesivo.

En el terreno empírico todos los enfoques parecieran tener razón. Siendo que el éxito del término proviene principalmente de su ambigüedad, es posible comprobar cualquiera de ellos encontrando el referente empírico que lo confirma. Son calificados por igual de informales los taxistas, buhoneros, comerciantes minoristas, talleres artesanales, trabajadores a destajo, profesionales que trabajan por su cuenta o empresas que no pagan patentes. No obstante, un análisis mas cuidadoso revela que ellos sólo tienen en común la inserción de trabajadores en actividades de pequeña escala y el hecho de que tienden a existir al margen de las regulaciones legales.

La ambigüedad se origina en su definición negativa, por contraposición a lo formal, estructurado, entendiendo por este el modelo que da origen a una relación salarial estable con formas de remuneración salarial, considerado hasta el inicio de la actual crisis como la forma "universal" de inserción laboral.

Desde el punto de vista teórico, la generalización de esta concepción ha tenido efectos positivos. En cualquiera de sus versiones ha representado una superación de las concepciones de la teoría económica tradicional que se basa en mercados homogéneos.

Ha permitido entonces llamar la atención sobre las condiciones de generación de empleo e ingresos, contribuyendo a destacar la inadecuación del instrumental de políticas utilizado para influir en una situación en la cual proporciones significativas de la fuerza de trabajo se encuentran al margen del conjunto de regulaciones y estímulos hasta ahora privilegiados.

El énfasis en el rol de la pequeña escala en diversos contextos macroeconómicos y políticos ha conducido a un mayor conocimiento de una realidad hasta fechas recientes tratada de una manera muy simplista o simplemente ignorada.

Sin embargo, el atractivo simplificador de las dicotomías ha llevado a reducir una gama muy variada de situaciones a solo dos extremos. Al reducir a solo dos posibilidades discretas una dimensión en la cual las interrelaciones pueden ser mas importantes que las diferencias, las versiones mas "ortodoxas" del enfoque no permiten explicar situaciones en las cuales la segmentación puede ocurrir incluso al interior de la misma empresa.

Los esfuerzos por cuantificar la magnitud del fenómeno, a partir de estadísticas existentes ha llevado a poner el énfasis en la búsqueda del punto de ruptura, insistiendo por lo tanto en el tamaño del establecimiento. Como ya mencionamos esto ha conducido a impedir una apropiada discriminación de situaciones que requieren de políticas diferenciadas.

Precisamente, lo que la contraposición entre los diversos enfoques resalta es el caracter históricamente condicionado de la segmentación. El tipo de intervención del Estado en la economía y, en particular en las relaciones de trabajo, así como el nivel de organización de la fuerza de trabajo en cada tiempo y lugar, condicionan el desempeño económico de las unidades informales, así como sus relaciones con el sector llamado formal.

Los criterios de segmentación tanto de las actividades económicas como de la fuerza laboral varían ampliamente. Para unos el criterio es la escala de operaciones como manifestación de la limitación básica que enfrentan las unidades productivas; el acceso a recursos productivos y fundamentalmente al capital. Para otros la segmentación viene dada por el control sobre el proceso de trabajo y los mercados; existen así unidades subordinadas y unidades dominantes. Por los que analizaron inicialmente el proceso en los países desarrollados estaríamos en presencia de una generalización de formas de inserción irregular en el mercado de trabajo en respuesta a la necesidad de adaptarse a circunstancias cambiantes. Por último para el enfoque

La existencia de unidades muy dinámicas cuyo éxito se basa en su capacidad para adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y de relaciones entre ellas que aún siendo de subcontratación no significan una limitación a sus posibilidades de acumulación, ha sido posible gracias al análisis de los cambios en los países desarrollados. También se ha identificado la proliferación de situaciones de subordinación con efectos negativos sobre la fuerza de trabajo, en la medida en que suponen una vuelta a mercados de trabajo competitivos, eludiendo la legislación laboral.

En resumen, un intento de conciliación de las diversas perspectivas llevaría a concluir que tanto en Venezuela como en otros países latinoamericanos se enfrenta una acumulación de procesos, cuyo modo de interrelación no conocemos, que a pesar de sus orígenes diferentes tienen la misma direccionalidad: un grado mayor de descentralización de las formas de inserción de la fuerza laboral. Ello sugiere que la recuperación económica no conducirá necesariamente a un reestablecimiento de los niveles anteriores de estabilidad de la fuerza de trabajo asalariada.

Con el fin de abordar el reto que para el diseño de una política de empleo esta premisa supone, se revela como necesario el abandono de la noción de sector informal y su sustitución por categorías mas precisas que permitan una mayor especificación de los procesos actualmente en curso.

Sin embargo, esta tarea parece difícil en un contexto de profundas transformaciones, cuyos resultados son imposibles todavía de prever. Y se revela particularmente difícil en Venezuela dado el precario desarrollo de las investigaciones sobre el mercado de trabajo.

NOTAS

- (1) El primer intento sistemático se realizó en CORDIPLAN a partir de 1982, cuando a partir de un proyecto de PNUD iniciado en 1982 se contó con la asistencia técnica del PREALC y se elaboraron un conjunto de estudios y propuestas en relación al SIU. (CORDIPLAN -PROYECTO PNUD/OIT/VEN-82-003. Documentos SIU-1 a SIU-16).
- (2) Esta parte es una síntesis de: Cartaya, Vanessa, "El confuso mundo del Sector Informal", Nueva Sociedad, Nº 87, mayo, 1987.
- (3) Este capítulo se basa en dos trabajos previos de la autora: Problemas de Conceptualización del mercado de trabajo: Aplicabilidad de la dicotomía formal-informal a las planificación en Venezuela, Ponencia presentada en el XIII Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericano, Boston, Octubre, 1986. y El sector informal urbano. Definición y políticas, mimeo, ILDIS, 1988.
- (4) La literatura sobre este aspecto es de sobra conocida. Se cita aquí sólo una de sus versiones más claras con respecto a los problemas del empleo.
- (5) En realidad, el término es utilizado por primera vez por Keith Hart (1971) para referirse al rol productivo del sector en el contexto africano, pero fue difundido rápidamente a partir de los trabajos del World Employment Program de OIT, fundado en 1969. En 1975, el Banco Mundial introduce el término refiriéndose a la existencia de mercados segmentados, diferenciados por el grado de protección de la fuerza de trabajo (Mazumdar, 1975).

- (6) El concepto de sector informal es utilizado por primera vez por OIT en 1972 en el Informe de la Misión de Asesoría al Gobierno de Kenya (OIT, 1972), pero el enfoque se fue conformando a partir de las Misiones realizadas en Colombia (OIT, 1970) y Sri Lanka (OIT, 1971).
- (7) En la bibliografía se mencionan sólo las más recientes y comprensivas.
- (8) Un análisis más detallado de los diferentes matices con respecto a las preguntas y sus respuestas ha sido realizado por Caroline Moser (1978, 1983).
- (9) Lo que en este trabajo denominamos "enfoque de la OIT" no es tan homogéneo como el título parece sugerir, ni ha sido desarrollado sólo por autores adscritos a esta organización. Numerosos investigadores latinoamericanos han contribuido a su enriquecimiento a través de los años.
- (10) La respuesta a estas preguntas ha estado particularmente limitada por el tipo de datos de que se dispone a partir de las estadísticas oficiales. En particular, este tipo de fuentes no aportan datos sobre los modos particulares de inserción de las unidades económicas y sobre los flujos que se establecen entre ellas. Las únicas evidencias empíricas disponibles provienen fundamentalmente de algunos estudios de casos, generalmente de cobertura muy limitada. Una excelente discusión de estos aspectos se encuentra en Mc Ewen (1979).
- (11) En rigor este enfoque, que corresponde a las conceptualizaciones sobre la "pequeña producción mercantil" y la articulación de formas de producción al interior del sistema capitalista, constituye una visión alternativa que aparece en el debate sobre el sector informal para criticarlo.

- (12) Tres líneas de investigación comparten esta conclusión: la teoría de la regulación (Boyer 1986), la cuál pone el acento en la importancia de los factores institucionales; los trabajos desarrollados por Piore y Sabel en Estados Unidos, que enfatiza las relaciones entre nuevas tecnologías y formas institucionales en la emergencia de un nuevo modelo de organización, la "especialización flexible"; y, por último, los estudios relativos al proceso de reestructuración industrial en las ciudades, desarrollado particularmente en Estados Unidos.
- (13) En América Latina se han desarrollado estudios como parte de los esfuerzos del PIAT de la OIT (PIAT y Ministerio del Trabajo de Argentina, 1986).
- (14) Entre los que se mencionan: la contradicción entre la caída de la productividad y tendencia al incremento de los salarios, los requerimientos de ampliación de mercado más allá de los nacionales, los costos sociales crecientes de una población asalariada estable en condiciones de inestabilidad de la producción.
- (15) Investigadores peruanos han desarrollado, a partir de esta característica, una línea de investigación que tiene como objetivo el demostrar la existencia de un corte claramente identificable entre el sector formal y el informal a partir de la dotación de capital por ocupado, como indicador de corte tecnológico (Carbonetto, 1986).
- (16) Siguiendo el método propuesto por el PREALC y que ha sido utilizado en casi todos los países latinoamericano para estimar la magnitud del sector.

- (17) Escalona, Nelson. El Sector Informal Urbano, 1976-1986, ILDIS, Caracas, 1988.
- (18) Ver al respecto: CORDIPLAN, Documentos SIU-9, SIU-10, SIU-11, SIU-12. CENDES, Resultados parciales del proyecto "Estrategias de Supervivencia", Mendez, Domingo: "El Sector Informal: Una aproximación". Revista SIC, 1988. FUDECÓ, Modalidades de Ocupación e ingresos en los barrios pobres de Barquisimeto, Barquisimeto, 1986. Chona, Gilberto, Microempresas informales de la construcción, USB, tesis de Grado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ARDILA, M., 1982, Sector informal urbano: Barreras institucionales para el acceso a la actividad buhonera, CORDIPLAN/OIT, Caracas, mimeo.

BENTON, Lauren: Informal sector growth as a development strategy: Industrial restructuring in Spain, Ponencia presentada en la Conferencia sobre estudios comparativos del Sector Informal, Virginia, USA, Octubre, 1986.

BOYER, Robert: La Flexibilité du Travail, Editions La Découverte, Paris, 1986.

CARBONETTO, D., 1983, Estudio de casos sobre el sector informal urbano., CORDIPLAN/OIT, Caracas, mimeo.

CARBONETTO, Daniel y Carazo, Ma. Inés, 1986: Heterogeneidad Tecnológica y Desarrollo Económico: El Sector Informal, Instituto Nacional de Planificación, Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1986.

CARTAYA, V., 1986, Empleo e ingresos en Venezuela: Situación actual, perspectivas y alternativas (versión preliminar), ILDIS, Caracas, mimeo.

CEDLA, FLACSO, ILDIS: El Sector Informal Urbano en Bolivia Ed. CEDLA-FLACSO-ILDIS, La Paz, 1986.

CENDES: Estrategias de sobrevivencia en sectores de bajos ingresos, mimeo, Caracas, 1987.

CHONA, Gilberto: Microempresas de la Construcción en Caracas, USB- Escuela de Urbanismo, Trabajo de Grado, Caracas, 1986.

CORDIPLAN, 1981, Situación actual del empleo y de la distribución del ingreso en los mercados segmentados de trabajo, Caracas, mimeo.

CORDIPLAN, 1982, Empleo e ingresos en Venezuela, Caracas. (también publicado por PREALC).

DE SOTO, Hernando: La Economía Informal, Cedice, Caracas, 1986.

DOERINGER, Peter y Piore, Michael: International Labor Markets and Manpower Analysis, Lexington, Ma. DC Heaths, 1971.

ESCALONA, Nelson: El Sector Informal Urbano 1976-1986., ILDIS, mimeo, 1988.

PUDECO: Modalidades de ocupación e ingresos en los barrios pobres de la ciudad de Barquisimeto, Barquisimeto, 1986.

GUTIERREZ, A., 1983, Diagnóstico sobre la evolución y el comportamiento del empleo en los sectores informales urbanos, 1977/1981, CORDIPLAN/OIT, Caracas, mimeo.

HART, Keith: Informal income opportunities and Urban Employment in Ghana, Paper presented at the conference on Urban Unemployment in Africa, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1971.

INFANTE et al.: 1983, Métodos alternativos de proyección del empleo: un modelo global de simulación del empleo urbano segmentado (SEUS), CORDIPLAN/OIT, mimeo.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE: Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Geneva, 1972.

LEYS, Colin: "Interpreting African Underdevelopment: "Reflections on the ILO Report on Employment, Income and Equality in Kenya", African Affairs, LXII; October 1973.

LEYS, Colin: "The politics of redistribution with growth", Bulletin of the Institute of Development Studies 7,2, Inglaterra, 1975.

MALDONADO, Carlos: "Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de Interpretación del llamado Sector Informal Urbano de la Economía", ILDIS-CEPESIU: El Sector Informal Urbano en los Países Andinos, Quito, 1985.

MAZUMDAR, D: "The Urban Informal Sector", World Bank Staff Working Paper 211, Washington, 1975.

MENDEZ, Domingo: "El Sector Informal. Una aproximación", SIC, enero, Caracas, 1988.

MURILLO, G. y Chaparro, F. (Editores): La actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia, Centro Internacional de Investigaciones para el desarrollo - Universidad de los Andes, Cali, 1984.

MC EWEN SCOTT, Allyson: "Who are the self employed?", en Bromley y Gerry (comp.) Casual work and Poverty in Third World Cities, Wiley, New York, 1979.

MEZZERA, Jaime: Notes on Segmented Labour Markets in Urban Areas, Ponencia presentada en la XIII Conferencia de la Latin American Studies Association, Boston, Oct. 1986.

MOSER, Caroline: "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?", World Development 6,9-10, 1978.

MOSER, Caroline: The informal sector reworked: Viability and Vulnerability in Urban Development, Paper presented at United Nations Centre for Regional Development Seminar on the Role of the Informal Sector in Urban Development, West Berlin, November, 1983.

PIAT (OIT) y Ministerio del Trabajo de la República Argentina: La precarización del empleo, Buenos Aires, 1986.

PIORE, Michael y Sabel, Charles: The Second Industrial Divide, Basic Books, New York, 1984

PIRELA, H., 1983, Funcionamiento de las microempresas del sector informal urbano y recomendaciones de política, CORDIPLAN/OIT, Caracas, mimeo.

PORTES, A. y Walton, D.: Labor Class and International System, New York Academic Press, New York, 1981.

PREALC: El problema del empleo en América Latina: situación, perspectivas y políticas, Santiago, 1974.

PREALC: Sector informal: funcionamiento y políticas, Santiago, 1978.

PREALC: EMPLEO e INGRESOS, Santiago, 1984.

QUIJANO, Anibal: "The marginal pole of economy and the marginalized labour force", Economy and Society 3, 1974.

RAKOWSKI, C., 1983, Estímulos y restricciones para el ingreso de la fuerza de trabajo al Sector Informal Urbano: los casos de la Construcción y el Transporte, CORDIPLAN/OIT, Caracas, mimeo.

RIVAS, O., 1984, Situación salarial en los mercados segmentados de trabajo, CORDIPLAN, Caracas, mimeo.

SABEL, Charles: Changing Models of Economic Efficiency and their Implications for Industrialization in the Third World, Paper presented at the Conference on Economic Development and Democracy, Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, April 1984.

SASSEN-KOOB, Saskia: "The new labor demand in global cities", en Michael P. Smith (ed.) Cities in Transformation: Class, Capital and the State, Beverly Hills, C.A. Sage. 1984.

SETHURAMAN, S.V.: "The urban informal sector: concepts, measurement and policy", International Labour Review, 114, 1976.

TOCKMAN, Victor: "An Exploration into the Nature of Formal-Informal Relationships", World Development 6, 9-10, 1978.

TOCKMAN, Victor: El sector Informal: Quince años despues, PREALC, Santiago, 1987.

TOCKMAN, Victor: El sector informal: El imperativo de actuar, PREALC, Santiago, 1988.

VIVANCOS, Francisco: La Economía Informal en Venezuela: Una aproximación econométrica. UCAB-ILDIS, Caracas, 1988.

VIVANCOS, Francisco: El Shock Externo y la Economía informal en Venezuela, Ponencia presentada en el Seminario El Desequilibrio Externo y la Distribución del Ingreso en Venezuela, 1988.

