

ECONOMÍA

Revista del Departamento de Economía
Pontificia Universidad Católica del Perú

volumen XXIV N° 48 diciembre 2001

Contenido

PRESENTACIÓN	7
ARTÍCULOS	
Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza	17
VÍCTOR E. TOKMAN	
Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina, 1990-1998	75
VÍCTOR E. TOKMAN Y DANIEL MARTÍNEZ	
Oferta laboral y producto: 1970-1999	107
CECILIA GARAVITO	
Reforma en la contratación y despido en el Perú de los 90: lecciones y perspectivas	133
JUAN CHACALTANA J.	
De la informalidad a la modernidad	153
VÍCTOR E. TOKMAN	
La calidad del empleo: lecciones y tareas	179
RICARDO INFANTE Y MÁXIMO VEGA-CENTENO	

Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza

Víctor E. Tokman*

RESUMEN

Desde que la OIT adoptó el concepto de sector informal, se han suscitado intrincadas discusiones que sirvieron, al menos, para estimular el debate sobre el subdesarrollo y permitir una mejor comprensión de sus problemas y soluciones. De este modo se procura estudiar el fenómeno limitado, pero decisivo, de las relaciones que mantiene el sector informal con el resto de la economía.

El análisis de estas relaciones es un punto de partida muy fructífero pues permite ordenar los distintos puntos de vista teóricos sobre el sector informal. En efecto, estos criterios pueden distinguirse por el tipo de vinculaciones que establecen entre la economía informal y formal. Así, en la primera parte, el autor presenta los enfoques contrapuestos de las relaciones «benignas» y las de explotación, con sus diversas variantes y esboza una perspectiva propia en la que sostiene que aquellas relaciones son de «subordinación heterogénea». En la segunda parte ensaya una estimación para Chile, de la «balanza de pagos» del sector informal en relación con el resto de la economía basado en información procedente de las cuentas nacionales; para culminar, en la tercera parte, con la interpretación de los datos de encuestas realizadas en Santiago sobre las características y desempeño del comercio informal.

ABSTRACT

Since the ILO adopted the concept of informal sector, intricate discussions have emerged that, at least, gave a stimulus to the debate on development and permitted a better understanding of its problems and solutions. It is then of interest to study the limited but critical phenomenon of the relationships between the informal sector and the rest of the economy.

The study of these relations is a very fruitful starting point because it permits to organize different theoretical points of view on the informal sector. In fact, these criteria can be distinguished by the type of relations they establish between the formal and informal economies. Thus, in the first part the author presents the opposing approaches of benign relations and relations of exploitation, under their different varieties, and outlines his own approach that maintains that those relations are of «heterogeneous subordination». In the second part, an attempt is made to estimate the «balance of payments» of the informal sector with the rest of the economy in Chile, using national accounts information. Finally, the third part gives an interpretation of the data from surveys made in Santiago on the characteristics and operation of informal retail trade.

* Director del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe.

Desde que la OIT adoptó el concepto de sector informal, se han suscitado intrincadas discusiones que sirvieron, al menos, para estimular el debate sobre el subdesarrollo y permitir una mejor comprensión de sus problemas y soluciones. De este modo se procura estudiar el fenómeno limitado, pero decisivo, de las relaciones que mantiene el sector informal con el resto de la economía.

El análisis de estas relaciones es un punto de partida muy fructífero pues permite ordenar los distintos puntos de vista teóricos sobre el sector informal. En efecto, estos criterios pueden distinguirse por el tipo de vinculaciones que establecen entre la economía informal y formal. Así, en la primera parte, el autor presenta los enfoques contrapuestos de las relaciones 'benignas' y las de explotación, con sus diversas variantes y esboza una perspectiva propia en la que sostiene que aquellas relaciones son de 'subordinación heterogénea'. En la segunda parte ensaya una estimación, para Chile, de la 'balanza de pagos' del sector informal en relación al resto de la economía a base de información procedente de las cuentas nacionales; para culminar, en la tercer parte, con la interpretación de los datos de encuestas realizadas en Santiago sobre las características y desempeño del comercio informal.

El debate teórico

A pesar de exceder los objetivos de este trabajo, creemos importante caracterizar desde el comienzo qué se entiende por sector informal. No existe una definición del mismo aceptada por todos los autores, ya que, como se verá más adelante, son diferentes los supuestos que se introducen en cuanto a su funcionamiento. Existe, sin embargo, cierto consenso en aceptar que una característica general de las actividades que constituyen el sector informal urbano es que puede ingresarse en ellas con mayor facilidad que en las del sector formal, a causa tanto de factores tecnológicos como de la estructura de mercado. En el sector informal predominan las actividades poco capitalizadas y estructuradas a base de unidades productivas muy pequeñas y de bajo nivel tecnológi-

-
- El trabajo escrito en su mayor parte en The Institute of Development Studies (IDS), de la Universidad de Sussex, donde el autor fue profesor visitante entre octubre y diciembre de 1976, forma parte de un programa que alienta trabajos académicos sobre empleo, financiado con el aporte de la Fundación Ford. El autor desea agradecer al IDS por la ayuda material e intelectual que le proporcionara durante su permanencia en Sussex.

co, lo que implica escasos requerimientos de capital, tanto humano como físico. La estructura del empleo en las mismas se caracteriza por la identificación de la empresa con la persona y, cuando eventualmente se contrata mano de obra, se trata de familiares no remunerados. En dichas unidades productivas no existe una división marcada entre propietarios del capital y del trabajo como la existente en el sector formal y, por ende, el salario no es la forma más usual de remunerar al trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado. De las características anteriores se desprende que las actividades informales se desarrollan en mercados competitivos.

Indudable interés tiene la interrogante planteada por Hart (1973) acerca de si el ejército de reserva constituido por desempleados y subocupados constituye realmente una mayoría pasiva y explotada, o si sus actividades económicas informales muestran alguna capacidad autónoma para generar un alza en los ingresos de los pobres de las ciudades. La respuesta podrá contribuir a esclarecer la naturaleza del sector, su probable evolución y las políticas más adecuadas para encararlo; del proceso de acumulación y la bibliografía existente ha abordado el problema desde dos enfoques alternativos.

Por una parte, se argumenta que las actividades del sector informal generan excedentes, o están en condiciones de hacerlo, siempre que la política global no discrimine en contra del mismo. Por otra, se sostiene que la característica principal de las actividades informales es su incapacidad de acumulación, consecuencia, a su vez, del proceso de acumulación fuera del sector y, en último análisis, del que se registra en el plano mundial. La primera interpretación supone que las relaciones entre el sector informal y el resto de la economía son 'benignas', mientras que el segundo atribuye a las actividades informales un carácter subordinado o dependiente.

Dentro de cada uno de estos enfoques no hay acuerdo acerca del grado de integración del sector informal. No existe, por lo tanto, una interpretación única del proceso, la naturaleza cerrada o autónoma del sector informal o su integración significará diferentes modalidades de inserción y afectará de distinta manera el proceso de acumulación.¹

¹ Para una reseña de la bibliografía existente respecto del sector informal, véase Tokman (1977).

1. El enfoque de las relaciones benignas

Los iniciadores del debate respecto del sector informal (Hart en 1970 y 1973, y la OIT en 1972) vieron en éste elementos potenciales para lograr un patrón más adecuado de crecimiento con una mejor distribución del ingreso. Los autores mencionados llamaron 'informal' a la manera como quienes, careciendo de un empleo bien remunerado, se las arreglan para producir o vender algún bien o servicio que les proporcione un ingreso. Su inventiva para ganarse la vida pese a la falta de acceso a los recursos y a los mercados y su capacidad de supervivencia bajo condiciones desfavorables constituye para dichos autores una clara demostración de la potencialidad de desarrollo de sus actividades. No obstante, las respuestas a preguntas tales como en qué parte del sector se sitúa este crecimiento potencia, cuáles son las tendencias previsibles y hacia qué áreas deberían dirigirse de preferencia los esfuerzos de políticas, están estrechamente vinculadas al problema de si se percibe el sector como un compartimiento estancado y autónomo o, por el contrario, como uno integrado al resto de la economía de una manera complementaria y, por ende, benigna.

a) Bajo condiciones de autonomía: el enfoque dualista

Para varios autores el sector informal constituye un segmento autónomo (la OIT en 1972; Oshima en 1971 y Sethman en 1975), que se caracterizaría por brindar ocupaciones, así como bienes y servicios ocupaciones, así como bienes y servicios a los grupos de menores ingresos de la población urbana. Como lo señala claramente Oshima (1971), «los propietarios, sus familiares no remunerados y los empleados trabajan los unos para los otros y se compran mutuamente los productos». Esto significa por cierto que el sector carece de vínculos con el resto de la economía.

El sector informal autónomo es económica eficiente y exhibe ventajas comparativas con respecto a actividades similares desarrolladas en el área formal. Su principal ventaja la constituyen las proporciones socialmente adecuadas de los factores utilizados en el proceso productivo, ya que maximiza el empleo de mano de obra sin provocar requerimientos exagerados de capital o presiones excesivas sobre la balanza de pagos. Esto último se explica en virtud de la tecnología utilizada, dado que

requiere escaso capital y además utiliza, por lo general, maquinaria de segunda mano u obsoleta según los criterios del sector formal.²

El uso eficiente que las actividades informales hacen de los factores disponibles origina un excedente económico, el cual, adecuadamente aprovechado, puede traducirse en un mayor crecimiento. El grueso de dicho excedente es reinvertido dentro del propio sector para minimizar riesgos, en tanto que otra parte se orienta a través de un sistema financiero informal, por lo común con tasas de interés bastante elevadas, o se canaliza directamente a favor de empresas de carácter familiar (Hart 1970). El ahorro personal es sin duda escaso³ y se le destina principalmente a mejoramientos de las viviendas o a nuevas construcciones. Este tipo de inversión no se computa en las cuentas nacionales. De todas maneras, los antecedentes proporcionados por Frankenhoff (1967), por ejemplo, sobre la formación de capital en el rubro viviendas en las comunidades constituidas por las 'favelas' de Río de Janeiro, estimado en unos 50 millones de dólares al promediar el año 1966 }, sugiere que su rehabilitación constituye una alternativa económicamente más viable que su erradicación y posterior reasentamiento.

b) Bajo condiciones de integración: el enfoque de la complementariedad

El potencial de crecimiento del sector informal autónomo se ve fortalecido cuando las actividades que lo conforman están integradas al resto de la economía, puesto que se supone que los vínculos revisten carácter de complementarios. Dentro de este marco analítico, se percibe al sector informal como un 'exportador' de toda clase de productos, pero en especial de servicios.⁴ Juega un papel clave en el proceso de distribución, ya que se encuentra situado cerca de los consumidores finales,

² Lo que por cierto no significa necesariamente ineficiencia. Como argumentan de manera explícita Oshima y especialmente la OIT (1972), hay un amplio rango de operaciones dentro del cual las actividades informales utilizan menos capital por unidad de producción o pueden obtener este resultado mejorando las técnicas empleadas.

³ Oshima (1971) plantea explícitamente su discrepancia con esta observación, puesto que considera que la mayoría de las personas dentro del sector informal se ven por lo común constreñidas a 'desahorrar' para subsistir; y más adelante sostiene que una de las secuelas positivas de toda política a favor de estas actividades consiste en la desaparición de este ahorro negativo.

⁴ Hart (1973) sugiere que los servicios ilegales constituyen el principal rubro de 'exportación' del sector informal. Los términos de importación y exportación se

suministra crédito a los adquirentes, les vende en pequeña escala, de acuerdo a sus requerimientos, y mantiene existencias adecuadas (Weeks 1971; McGee 1974). Como señala este último autor (1973), los comerciantes del sector informal están insertados en un sistema de intercambio vertical de bienes, ya sea vendiendo víveres (abarrotes) a la población urbana (intercambio vertical hacia arriba), o artículos producidos en las ciudades (intercambio vertical hacia abajo), como ocurre con los textiles. El sector informal también es considerado como importante abastecedor de servicios, de transporte y comunicaciones, por ejemplo, en ciudades donde éstos son deficitarios (Hart 1970).

Estas actividades se encuentran por consiguiente integradas de manera estrecha al resto de la economía, 'exportando' las tres cuartas partes de su producción e 'importando' un porcentaje similar de su consumo. Por otro lado, la mencionada vinculación es benigna, toda vez que la mayor parte de las exportaciones están constituidas por servicios —comercio y actividades domésticas—, los que son complementarios de la producción formal y resultan afectados de manera solo gradual por el cambio tecnológico (Webb 1974). La capital de acumulación del sector resulta entonces mejorada por su acceso, a través de estas corrientes comerciales, a los mercados en expansión del resto de la economía.

c) Tendencias previsibles

Quienes consideran el sector informal como fuente de crecimiento potencial, sea autónomo o integrado, afirman que dicho crecimiento puede evolucionar en el sentido de que una fuerza de trabajo cada vez más amplia se incorpore a niveles superiores de ingreso.⁵ Si el sector es autónomo resulta imposible predecir tales tendencias, ya que, si bien se reconoce que posee capacidad de acumulación, su tasa de crecimiento es una variable exógena con respecto a la del sector informal y al aumento de la oferta de mano de obra para el sector informal. Es posible imaginar diferentes tipos de situaciones que podrían conducir, en condi-

refieren a relaciones intersectoriales, es decir, a las compras y ventas que realiza el sector informal con el resto de la economía.

⁵ Weeks (1973) no duda de que el sector informal crecerá; a su juicio, la cuestión relevante consiste en establecer si dicho proceso será evolutivo o regresivo. En el segundo caso, una fuerza de trabajo cada vez mayor se irá incorporando a un nivel de ingreso real estancado en declinación; en el primero, la absorción de mano de obra se produce con niveles de ingreso en progresivo aumento.

ciones de autonomía, tanto a un crecimiento evolutivo como a uno regresivo.

Y a la inversa, dadas las condiciones de integración, es factible pronosticar que el tamaño del sector informal se expandirá al mismo ritmo que el del formal, ya que predominarán en este contexto relaciones de complementariedad. Esto es consistente, de todos modos, con patrones disímiles de crecimiento dentro de cada sector, siendo lo más probable que la productividad y el ingreso promedio dentro del informal permanezcan constantes, mientras la ocupación aumenta en forma rápida, y la productividad por trabajador se eleva más rápidamente que el empleo en las actividades formales (Webb 1974). Mazumdar (1976) desarrolla con mayor profundidad este enfoque, llegando a la conclusión de que si las propensiones a consumir bienes producidos por el sector informal son estables tanto en éste como en el formal, ambos se expandirán según la misma tasa. En cambio, si como consecuencia de la mayor integración de las actividades informales al resto de la economía y de la existencia dentro del sector formal de una orientación contraria al consumo de los bienes que aquellas producen, se prevé una tendencia a disminuir, entonces la tasa de crecimiento del sector informal irá a la zaga de la del formal.

Este enfoque considera que la formulación de políticas a favor de las actividades informales no solo es variable, sino también imprescindible. Como lo señala la OIT (1972) «aunque [el sector informal] posee el potencial para un crecimiento dinámico y evolutivo, las restricciones y fatal de estímulos existentes generaron la simiente de una tendencia regresiva» (p. 505). se afirma que el sector informal exhibe desventajas estructurales,⁶ porque no solo se ha desarrollado al margen del apoyo del Estado, sino pesar de un constante hostigamiento.

Cabe suponer entonces que una política global más adecuada se traducirá en un desplazamiento de recursos hacia las actividades informales, permitiéndoles absorber con niveles superiores de productividad una fuerza de trabajo en constante expansión, (OIT 1972; Weeks 1973; Sethuraman 1976). Las políticas se esbozan entonces dentro de un con-

⁶ Emmerij (1974) habla de 'desventaja inherente' cuando se supone que el sector informal es siempre menos eficiente, en oposición a la 'desventaja estructural' derivada de los privilegios de que goza el sector formal.

texto autónomo, así el mejoramiento tecnológico en el sector informal (Oshima 1971); o de un contexto integrado, fortaleciendo los vínculos, a través de la subcontratación con el sector formal público y privado, del incremento de ventas de productos informales (herramientas y equipos, por ejemplo) a la agricultura y, finalmente, de la redistribución de ingresos a favor de los grupos más pobres (OIT 1972; Weeks 1972).

2. El enfoque de las subordinación

La mayoría de los autores que sostienen que las actividades informales son subordinadas, analizan el proceso de acumulación en el plano internacional y consideran la existencia del sector informal como la manifestación nacional del inequitativo sistema económico internacional prevaleciente. El examen de estas relaciones se ha hecho considerando las relaciones de intercambio y de precios (Prebisch 1963; Amin 1973); la transferencia e incorporación de tecnología (Pinto 1965; Quijano 1974), y el papel que en el proceso asumen las empresas transnacionales (Arrighi 1970; Sunkel 1973; Bienefeld 1975). Su principal argumento consiste en que en las naciones industrializadas el proceso de acumulación se traduce en que los mejoramientos de productividad son retenidos por los centros, en tanto que, simultáneamente, los avances en materia de productividad registrados en la periferia son transferidos al centro a través de diferentes mecanismos, y estos implican toda una gama que va desde la fijación de los precios internacionales y el control de los mercados hasta arreglos institucionales promovidos por las empresas transnacionales.

Como consecuencia de lo señalado, el proceso de acumulación en la periferia muestra un carácter dependiente, lo que origina una estructura heterogénea, puesto que el proceso tecnológico no se difunde de manera uniforme, sino que se concentra en los sectores modernos de la economía, y esto sin desplazar las antiguas técnicas, todo lo cual induce, un proceso de superposición, en lugar de uno sustitutivo. La capacidad de difusión de este tipo de progreso técnico está a su vez limitada por la baja elasticidad ingreso en materia de productos alimenticios que muestran quiénes son sus beneficiarios y por la orientación que el aludido cambio tecnológico introduce en contra de la producción de bienes de capital y del uso de materias primas, y a favor del empleo de técnicas más intensivas en capital. El excedente económico se concentra en las empresas oligopólicas, por lo general de propiedad extranjera, cuya propensión a invertir esta determinada principalmente por la disponibili-

dad de divisas para la repatriación de las utilidades.⁷ El resultado de este proceso de acumulación es un crecimiento lento de la demanda de mano de obra, que al mismo tiempo eleva el perfil de calificaciones requerido. Ambos elementos se combinan con un rápido incremento de la oferta de mano de obra urbana, y dan origen a un sector informal o a un polo marginal. En este sentido, las relaciones entre los sectores formal e informal deberían ser analizadas como parte de un sistema subordinado de interrelaciones a nivel internacional; el excedente económico generado en su interior es transferido al resto de la economía como paso intermedio del traslado de excedentes desde la periferia a los países centrales.

El mecanismo de transferencia de excedentes desde el sector informal diferirá según el sector sea autónomo o esté integrado al resto de la economía.

a) Bajo condiciones de autonomía: el enfoque de la marginalidad

Divisores autores, entre quienes admiten la hipótesis del papel subordinado o dependiente del sector informal, y en especial aquellos que han escrito acerca de la marginalidad en América Latina (Quijano 1974; Nun 1969; Santos 1976), suponen de manera implícita que el mismo es autónomo en relación al resto de la economía. Los mecanismos a través de los cuales opera la extracción del excedente y se deteriora por lo tanto su capacidad de acumulación, se relacionan principalmente con las secuelas de la existencia de un excedente de mano de obra, tanto en el sector formal como dentro del informal, y con el limitado acceso de este último a los insumos modernos y a los mercados de productos.

El primer mecanismo clásico es el efecto depresivo que tiene la existencia de un excedente de mano de obra sobre los salarios fuera del sector informal. En términos marxistas el argumento es similar al del ejército industrial de reserva. ¿Están desempeñando las personas ocupadas

⁷ Arrighi (1970) calcula que para que la disponibilidad de divisas pueda asegurar a las corporaciones transnacionales la repatriación de su capital y utilidad, la inversión bruta extranjera en África tropical debería expandirse según tasas superiores al 10-12% anual. Y como a la luz de las tendencias históricas, parece muy improbable que dichas tasas lleguen a concretarse, cabe concluir entonces que se deteriorará el proceso de acumulación, con una baja en la propensión a invertir y una restricción cada vez más aguda en la disponibilidad de divisas.

en actividades informales un papel semejante al del ejército industrial de reserva? Quijano (1974), Nun (1969) y Villavicencio (1976) abordan directamente este problema, distinguiendo entre población informal y marginal, por una parte, y ejército industrial de reserva, por la otra, en el sentido de que los integrantes de la primera no están temporal, sino definitivamente excluidos del segundo, que no están temporal sino definitivamente excluidos del sector formal, y que de resultados de la naturaleza del progreso técnico, el excedente de fuerza laboral no es necesario para la producción capitalista, y por consiguiente, no constituye un requisito para la existencia del sistema de producción.⁸ Por otro lado, la evidencia empírica disponible sugiere que el progreso técnico en el sector formal estuvo acompañado de un alza de los salarios antes que de un descenso en los precios. Si hubiera movilidad del capital, los mejoramientos en los índices de productividad deberían traducirse en incrementos salariales o reducciones de precios. De otra manera, la elevación de la tasa de utilidades atraerá al capital de acuerdo a la conocida tendencia que lleva a la igualdad en las tasas de beneficios. Bajo condiciones oligopólicas estas últimas pueden ser diferentes, pero aun en esta circunstancia, las cifras revelan que los incrementos de producción del sector formal han sido parcialmente traspasados a salarios.⁹

Para explicar porqué, pese a la existencia de un excedente de mano de obra, prevalece una situación como la descrita, se han formulado distintas hipótesis. Primero, factores de orden institucional, principalmente la presencia de los sindicatos, pero también la intervención gubernamental, generan un mercado de trabajo segmentado donde la movilidad de la fuerza de trabajo queda restringida (Harberger 1971; Nelson-Schultz-Slighton 1971; Reynolds 1965; Kerr 1954; Doeringer-Piore 1971; Gordon 1971; Watchel-Betsey 1972). Esta interpretación atribuye por lo general la principal responsabilidad en la aparición de imperfecciones de mercado a la aristocracia laboral; pero, como es obvio, pasa por alto que el poder monopólico ejercido por los sindicatos surge de la situación presente del mercado de trabajo, y no la antecede, vale decir, deri-

⁸ Cardoso (1971), refutando los planteamientos del trabajo de Nun, arguye que la población marginal debería ser considerada como parte del ejército industrial de reserva.

⁹ La agudización del intercambio desigual entre sectores dentro de economías desarrolladas, en las que existe movilidad de capital, provoca presiones para que ésta se atenúa principalmente a través de la inflación y, con mayor frecuencia, de transferencias que conducen a la internacionalización. Este argumento lo expone claramente Bienefeld (1974).

va de ella y no la orgiana.¹⁰ Una segunda interpretación, empleada de preferencia en el análisis neoclásico, considera que las diferencias de salarios obedecen a diferentes requerimientos de calificación de la mano de obra (Becker 1964 y 1967; Mincer 1970). Sin embargo, el análisis empírico muestra que las brechas en este sentido observadas entre los sectores formal e informal se explican solo en parte en términos de diferencias en el capital humano, y que a igualdad de calificación las discrepancias son del orden del 50% (Souza-Tokman 1976 y 1977; Merrick 1976; Webb 1974).

Las causas fundamentales de estas diferencias parecen residir en el sector formal. Para las empresas que operan en el mismo, la consideración básica respecto de su fuerza de trabajo admite que resulta imprescindible asegurarse el concurso estable de buena parte de ella, y para lograrlo están dispuestas a pagar salarios más elevados. Y pueden hacerlo, ya que las técnicas altamente intensivas en capital que utilizan en sus procesos productivos reducen bastante la participación del trabajo en los ingresos totales. Hay razones adicionales, de carácter secundario que incluye sobre la conducta de los salarios en el sector formal; son aquellas que se relacionan con el hecho de que bajo condiciones oligopólicas las reducciones de precios podrían conducir a una inestabilidad de los mercados de productos; con la ventaja política de mantener buenas relaciones con los sindicatos, y con la tendencia a elevar los salarios introducida por la mayor movilidad internacional del personal jerárquico (Arrighi 1970; Bienefeld 1974). Aunque la fuerza de trabajo ocupada en el sector informal no desempeña un papel de ejército industrial de reserva para el sector formal, podría jugarlo dentro del sector al deprimir los ingresos salariales por debajo del nivel que predominaría si no existiera un excedente de mano de obra. Esta hipótesis ha sido desarrollada por Quijano (1974), para quien la población marginal asume tal papel respecto de los sectores que permanecen bajo condiciones de capitalismo competitivo, deprimiendo así los salarios dentro de ellos y originando un excedente que será transferido a las actividades formales

¹⁰ Es evidente, como lo puntualiza Arrighi (1970), que en el futuro de los sindicatos asumirán un papel, de esa naturaleza, pero la causa principal reside en la estructura del mercado de trabajo antes que en factores de orden institucional. Mazumdar (1975) sustenta el mismo argumento, fundando su estudio en la industria textil de Bombay, donde habría surgido un mercado laboral segmentado mucho antes de la aparición de los sindicatos y de las regulaciones gubernamentales.

a través de mecanismos financieros. Quijano, empero, no advierte que la demanda por los productos de los sectores señalados también se ve limitada como consecuencia de la subordinación de sus mercados.

El segundo mecanismo de subordinación, en un contexto de autonomía, es la falta de acceso a ciertos insumos y a los mercados de productos. El primer factor, explicable por el monopolio que ejerce el sector formal sobre los recursos básicos de producción, hace que las actividades informales deban operar con recursos residuales, negándoles la posibilidad de mejoramiento tecnológico. La estructura oligopólica del mercado de productos deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía donde el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad que a las empresas oligopólicas no parecen suficientes para asegurarse el aprovechamiento de economías de escala y una utilización adecuada del capital. Las posibilidades de expansión del sector informal se encuentran pues subordinadas al acceso del mercado de productos, el cual, a su vez está condicionado por las empresas oligopólicas que operan en el sector formal. Bajo estas condiciones, el crecimiento es restringido y solo puede revestir un carácter transitorio, ya que después que el mercado alcanza un determinado nivel, las empresas oligopólicas se apoderan de él (Labini 1966; Bienefeld 1975; Souza-Tokman 1976).

En síntesis, la subordinación de un sector informal autónomo se manifiesta fundamentalmente en el acceso restringido a los recursos productivos y a los mercados de productos. El argumento del ejército industrial de reserva no parece justificarse intersectorialmente como así tampoco dentro del sector informal.

Las actividades que integran este último no generan excedente y su expansión no depende de la capacidad de acumulación dentro del sector, sino más bien de la magnitud del excedente de mano de obra que no puede ser absorbido por el resto de la economía y de las posibilidades de mercado por el que no se interesa el sector formal. En este sentido, la dependencia se traduce en la falta de acceso y un en la extracción de excedente económico.¹¹

¹¹ Se trata de una conclusión que difiere de la postulada por Quijano (1974), quien afirma que la dependencia se pone de relieve a través de la extracción del excedente; forma este mismo autor que «los marginales contribuyen a la acumula-

b) Bajo condiciones de integración: el enfoque de la explotación

La subordinación del mercado y la falta de acceso a los recursos básicos se ven reforzados cuando el sector informal está integrado al resto de la economía, de manera que el excedente generado, si lo hay, es extraído para su posterior transferencia a otras actividades. Estos mecanismos se relacionan con los precios más altos pagados por sus compras y con los precios más reducidos que obtienen por su producción. La diferencia la capta el sector que opera en gran escala (Bose 1974; Gerry 1974; Bienefeld-Godfrey 1976). Las principales adquisiciones del sector informal integrado consisten en insumos, bienes de capital y productos finales para su distribución al detalle, mientras que el producto vendido por el sector se compone de bienes-salariales (*wage goods*), productos intermedios y servicios personales.

Gerry (1974) plantea que el grado de dependencia con respecto a la industria capitalista para la provisión de materias primas esenciales en abrumador (tanto para las de origen interno como, principalmente, para las importadas). Sin embargo, sus datos para las actividades manufactureras informales de Kakar (Senegal), en las que es presumible se registre una tendencia a favor de una integración más estrecha, revelan que el grado de dependencia en lo relativo a la oferta de insumos fluctúa en función del tipo de producto considerado. Alrededor del 80% de los fabricantes de muebles, el grueso de los fabricantes de zapatos plásticos y la mayoría de los mecanismos y trabajadores metalúrgicos que emplean hierro o acero, dependen del sector formal para el abastecimiento de los insumos que requieren. Por otro lado, la mayoría de los reparadores de calzado y fabricantes de sandalias, al igual que quienes trabajan el vidrio y el aluminio, son abastecidos por el sector informal a través de la recuperación o transformación de materiales descartados.

Una hipótesis similar acerca de la dependencia ha sido desarrollada respecto al suministro de bienes de capital, directa cuando se trata de equipos nuevos e indirecta cuando los equipos son de segunda mano. En uno y otro caso hay consenso en cuanto a que el sector está some-

ción de capital del nivel intermedio no sólo como ejército industrial de reserva, sino también como consumidores explotados. Si el capital acumulado en el nivel intermedio fuese reinvertido allí mismo, no experimentaría la tendencia al deterioro relativo, sino, a la inversa, tendría todas las posibilidades de desarrollo que se dieron en el período precapitalista» (p. 245).

tido a un virtual monopolio de oferta de dichos bienes, en reparación mantenimiento por parte de otras formas de producción (Gerry 1974). Al igual que en el caso de los insumos, los antecedentes estadísticos disponibles son muy escasos y se relacionan únicamente con actividades manufactureras informales; además revelan que quienes utilizan maquinaria y equipos constituyen una parte reducida del total (13% en el caso de los fabricantes de muebles y 31% de los de calzado) y que la proporción de maquinaria nueva comprada al contado, en comparación con la adquirida de segunda mano, varía según el tipo de producto, siendo la primera siempre inferior a la segunda, salvo en el caso de los mecánicos (Garry 1974). En las actividades del comercio informal, buena parte del capital se mantiene bajo la forma de *stocks* (McGee 1973), y en este caso las interrelaciones con el resto de la economía deberían ponerse de manifiesto a través de la compra de bienes finales para su distribución minorista posterior.

Otro vínculo de subordinación al sector formal a través de las adquisiciones se encuentra en las actividades comerciales de carácter informal. Se afirma que éstas dependen de los proveedores del sector formal, por lo que deben pagar habitualmente precios elevados que después no pueden transferir a los consumidores dadas las restricciones del mercado que atienden. En este sentido, las mencionadas actividades sirven como canal económico de distribución de la producción del sector formal, cuyas empresas son las que en definitiva captan el excedente que se genera en el proceso (Marulanda 1976). El grado de subordinación y la dirección de las relaciones existentes varía según el tipo de bienes negociados. Para quienes se dedican a la distribución de alimentos en estado natural, el principal abastecedor es el sector agrícola, sea directamente o través de operaciones de mercado abierto, o por distribuidores mayoristas. En cambio, quienes comercian con textiles y alimentos elaborados, mantienen por lo general relaciones directas con los productores del sector formal o con mayoristas. Estas diferentes modalidades se observan con claridad en el caso de los comerciantes ambulantes de Hong Kong, un 70% de los cuales compran su mercadería directamente a la fábrica o al mayorista, relación que se compara con el 36% registrado por parte de quienes operan con otros bienes elaborados y con el 15% registrado entre quienes comercializan al detalle alimentos en estado natural (McGee 1973).

Con relación a la venta del producto, los vínculos de subordinación pueden manifestarse a través de la venta de bienes-salariales, mediante el

sistema de subcontratación y por la oferta de servicios personales. En el primer caso, se sostiene que la venta a los trabajadores del sector formal de bienes salariales de bajo precio contribuye a agudizar el grado de explotación imperante en estas actividades, puesto que tiende a deprimir el nivel promedio de salarios (McGee 1973; Leys 1973; Bienefeld-Godfrey 1976). El bajo precio de los bienes-salariales se explica a su vez por la existencia de un excedente de mano de obra en el sector y las restricciones del mercado.

El debate al que ya se hizo referencia acerca de la validez de la hipótesis del ejército industrial de reserva es también relevante en este caso. En efecto, si las remuneraciones en el sector formal se ven favorecidas por el incremento de la productividad en las actividades que lo integran, la transferencia de excedente se producirá, en parte por lo menos, dentro de la fuerza de trabajo. Por otro lado, el hecho de que un gran porcentaje de bienes salariales esté constituido por alimentos no elaborados, transforma a las actividades del sector informal en intermediarias, antes que en la fuente principal de víveres baratos.

Con respecto a la subcontratación el argumento es similar, dado que la venta de productos intermedios a bajo precio permite a las empresas formales expandir su tasa de utilidades merced a la explotación del trabajo en algunas fases del proceso productivo. Las actividades informales que entregan su producción a grandes compañías les están subordinadas porque son estas últimas las que fijan las cantidades de producción y los precios. Por lo general, quienes realizan dichas actividades perciben ingresos inferiores que los que percibirían si desarrollaran la misma función como trabajadores permanentes en empresas formales. Sin embargo, este tipo de actividad no es muy importante dentro del sector informal, tendiendo a concentrarse en la industria del vestuario (Servicio Público del Empleo, México, PNUD-PREALC, 1975; Gerry 1974).

Por último, la subordinación puede manifestarse también en la venta de servicios personales en aquellas áreas donde el excedente de mano de obra, la falta de oportunidades ocupacionales optativas y la baja elasticidad ingreso se combinan para determinar retornos escasos y casi estancados.

En suma, en el caso de un sector informal integrado la subordinación se manifiesta tanto en las fuentes de abastecimiento y en los mercados para sus productos como en los precios. Las actividades que lo integran

deben pagar habitualmente precios más altos, porque solo pueden hacer adquisiciones en pequeña escala y no tienen acceso a facilidades crediticias, mientras que los precios que perciben por sus productos, principalmente servicios, son más bajos debido a la naturaleza de los mercados de los cuales dependen. En uno y otro caso, los precios tienden a ser fijados y los mercados controlados en forma exógena al sector. Esta relación de dependencia tiende a concentrarse, no obstante, en la importación de bienes para su distribución al detalle y en la exportación de servicios personales (Frankenhoff 1967; Bienefeld 1974) .

c) Tendencias previsibles

Los mecanismos a través de los cuales se manifiesta la dependencia están ligados al grado de autonomía del sector informal; sin embargo, el resultado siempre será el mismo. En ambas situaciones, lo previsible es que el proceso de crecimiento sea regresivo, puesto que la participación en el mercado no podrá elevarse en forma permanente, o declinará y la presión de una oferta creciente de fuerza de trabajo tenderá a deprimir el ingreso promedio. Esta regresión es inevitable. Ya que se supone que las actividades informales muestran desventajas intrínsecas comparadas con las de carácter formal (Quijano 1974; Bienefeld 1974; Arrighi 1970). Como de acuerdo a este enfoque las causas principales del subdesarrollo no residen en el sector informal, y ni siquiera en la economías periféricas, sino en el proceso de acumulación de las naciones industrializadas, se concluye que son muy escasas las posibilidades de formular políticas.

3. Un tercer enfoque

a) El marco conceptual

Propondremos en esta sección un marco conceptual que, a nuestro juicio, permitiría encarar un debate adecuado acerca del sector informal. No se trata de un marco que difiere por completo de los postulados por los dos enfoques antes mencionados; por el contrario, exhibe rasgos semejantes. Está más cerca, de todos modos, de la hipótesis de la dependencia que del enfoque de la relación benigna.

La dependencia internacional y nacional constituye una de las características del subdesarrollo. El análisis del sector informal es solo uno de los caminos existentes para observar un fenómeno más comprensivo. La subordinación interna se traduce en falta de acceso a recursos y

mercados, y redonda en una capacidad de acumulación muy limitada y, por ende, en una capacidad también muy limitada de crecimiento del sector. Los nexos de dependencia que se observan en el sector informal implican por lo general diferencias de precios en su contra, pero en última instancia ellas solo son secuelas de la mencionada falta de acceso. La existencia de mecanismos de subordinación parece aceptada incluso por quienes postulan al predominio de relaciones benignas. El problema radica en determinar la fuerza de la dependencia y si cabe o no un crecimiento evolutivo. El sector informal no debería ser percibido ni como completamente integrado ni como autónomo, sino más bien como uno que mantiene vínculos de importancia con el resto de la economía, mientras que, al mismo tiempo exhibe un grado considerable de autonomía. Sus exportaciones están conformadas básicamente por servicios personales, y sus importaciones por alimentos no elaborados procedentes del sector agrícola y por alimentos procesados e insumos que provienen del sector formal urbano. Los vínculos de subcontratación en general no son muy importantes y se limitan, por lo común, al rubro vestuario. Para que estas operaciones fuesen significativas se requeriría una estructura industrial con un grado de integración superior al prevaliente en la mayoría de los países en desarrollo. El establecimiento de nuevas industrias implicará habitualmente el inicio de la producción dentro del país de bienes que hasta entonces se estaban importando o las enfrentará a una incipiente industria nacional con escasa capacidad de supervivencia, llevándola a su desaparición. Las posibilidades de complementariedad o supervivencia en un contexto competitivo son mayores en aquellos casos donde las actividades manufactureras informales se encuentran ya más consolidadas.¹²

Cabe suponer, no obstante, que el sector informal dispondrá de algún grado de autonomía, no solo porque satisface por sí mismo la mayor parte de su demanda de bienes industriales, sino también, y principalmente, por la influencia de las actividades informales de comercio y la importancia de los bienes de segunda mano. La adición de porcentajes de comercialización que efectúa el comercio informal a prácticamente todas las importaciones que proceden de fuera del sector, reducirá de manera proporcional el valor de lo que transfiera. La existencia de un

¹² Esta situación se observó al comparar las estructuras industriales de Ecuador, Perú y Venezuela. El grado imperante de heterogeneidad estructural estaba inversamente relacionado con el nivel de industrialización. Véase Tokman (1975).

vasto marco de segunda mano para el consumidor de bienes duraderos y de maquinaria disminuirá la dependencia directa, minimizando los gastos por concepto de importación.

b) Una subordinación heterogénea

Aunque el sector informal aparece en su conjunto subordinado al resto de la economía, debe señalarse que esta relación es el resultado global de una serie de procesos que se desarrollan en su interior. En este sentido debería distinguirse entre las actividades informales según operen o no actualmente bajo condiciones oligopólicas. Esta clasificación coincidirá las más de las veces aunque no siempre con la que agrupa las actividades informales de acuerdo al tipo de bienes que producen: manufacturas, servicios personales y servicios vinculados con la distribución, y las finanzas (Souza-Tokman 1976; Bienefeld 1975; Bienefeld-Godfrey 1976; Tokman 1977).

Las actividades informales que ya están funcionando en un contexto oligopólico no pueden pretender expandirse en forma constante. La evolución de este tipo de mercados comprende distintas etapas, en cuyo transcurso las actividades informales crecerán o declinarán de acuerdo con el ritmo de expansión de la demanda, la escala mínima de operaciones para distintos tamaños de plantas, las economías de escala, etc. Es cierto que estas actividades pueden resultar favorecidas con utilidades a corto plazo, pero a largo plazo tenderán a perder mercados. Este comportamiento tiene validez respecto de la mayor parte de los rubros manufactureros del sector.

El argumento mencionado no implica necesariamente que las actividades informales que estén operando bajo esas condiciones tengan que desaparecer ni que lo hagan que desaparecer ni que lo hagan en un plazo determinado. Por el contrario, diversos factores podrían inducir una tendencia mucho menos marcada al deterioro, la que incluso, podría originar una de signo contrario (Tokman 1977; Steindl, s.f.). Tales factores se relacionan básicamente con las restricciones a la expansión de las compañías oligopólicas, con la existencia de imperfecciones en los mercados de productos y, en especial, en los de factores. Las relaciones de clientela, la ubicación y el monto mínimo de las ventas se cuentan entre los factores que influyen en los primeros, en tanto que el predominio de la mano de obra familiar hace que los salarios sean más flexibles y originan una evasión en las contribuciones por concepto de seguridad social.

Por otro lado, hay varios factores políticos, así como la necesidad que tienen las grandes empresas de no aparecer como monopolios ante el gobierno y la opinión pública, que hacen que toleren la existencia de actividades informales. Por último, muchos de los ocupados en el sector muestran renuencia a dejar sus actuales trabajos y están dispuestos a asumir elevados riesgos con un nivel de ingresos muy bajo, especialmente cuando las oportunidades de empleo fuera del sector son bastante escasas.¹³ Estas explicaciones de orden económico están asociadas asimismo a factores de naturaleza estructural, los que adquieren especial relevancia en el caso de las actividades que, como el comercio ambulante, operan con un nivel de calificación muy bajo. En estos casos, el hecho de estar junto a su hogar y cerca de su clientela se traduce en una resistencia muy marcada a todo desplazamiento, actitud que, a su turno, se vincula a otras variables como la edad y educación de estas personas y la escasez de oportunidades de empleo (McGee 1973).

En cuanto al resto de las actividades informales se necesita una nueva diferenciación. Hay algunas cuyas tendencias permiten predecir que confrontarán un mercado oligopólico, aunque todavía estén lejos de tal situación; para otras, en cambio, dicha posibilidad parece muy remota. Dentro de la primera categoría habría que considerar la mayor parte de los bienes manufacturados que aún sigue suministrando en su totalidad el sector informal, como ocurre con el calzado en muchos países en desarrollo. de todas maneras, esta situación persistirá hasta que el mercado alcance un tamaño que haga atractiva la instalación de una empresa oligopólica; y cuando esto ocurra, el análisis referido al predominio de condiciones oligopólicas resultará pertinente.

Hay otras actividades de carácter personal, principalmente servicios, respecto de las cuales la tendencia a la oligopolización parece bastante improbable, por lo menos a mediano plazo. El cambio tecnológico en estas funciones es más gradual, y el hecho de que ellas aún perduren en naciones con niveles de ingreso más elevados permite pronosticar

¹³ Esta resistencia a cambiar de actividad tiene una explicación económica. Como dentro del sector predomina el trabajo familiar, sus integrantes están más dispuestos a aceptar una reducción del ingreso que una disminución del empleo. Habida cuenta la falta de oportunidades de trabajo fuera del sector, los miembros del hogar que abandonan la unidad productiva informal en la práctica estarían condenados a la desocupación abierta.

su expansión. Sin embargo, ésta no será rápida, debido a su baja elasticidad ingreso y al hecho de que no es probable que provoque mejoramientos de las remuneraciones basados en cambios en la productividad. En este contexto, como lo señala Bienefeld (1975), si otras actividades no transfieren a los precios los beneficios de los mejoramientos en la productividad, se desarrollará en contra de los trabajadores que proporcionan servicios una suerte de «intercambio desigual».

Las actividades de comercio informal constituyen un caso intermedio que debería analizarse más a fondo. En este rubro, el cambio tecnológico también es gradual y las tendencias oligopólicas son más atenuadas. Por otra parte, los factores que determinan la supervivencia de unidades informales bajo condiciones oligopólicas están muy presentes en este caso. Las imperfecciones del mercado, en especial el comportamiento de la demanda con bajos niveles de ingreso, introduce una especie de diferenciación de productos, que asegura la permanencia de estas actividades durante períodos más largos, que digamos, las manufactureras informales. La ubicación física; las relaciones personales con una clientela estable, a la que muchas veces se le vende a crédito; las posibilidades casi infinitas de subdivisión de los productos; la atención permanente ya que no se aplica horario de trabajo, etc., son elementos que les permiten mantener su participación en el mercado. No cabe dudas que muchos de estos factores están vinculados al insuficiente poder de compra de la clientela y que a largo plazo la aparición de supermercados generará condiciones similares a las de los mercados oligopólicos. Sin embargo, dichos factores están entremezclados con patrones culturales que dificultan los cambios en los hábitos de consumo, como muy bien lo ilustra la experiencia de los países con niveles de ingreso más altos, y en los cuales estas actividades han seguido desarrollándose.

c) Tendencias previsibles: algunas conclusiones tentativas

A modo de conclusión, cabría señalar que para el sector en su conjunto parece previsible una tendencia a la pérdida de participación en el ingreso. Ello no significa, sin embargo, que el sector informal vaya a desaparecer. Esto no ocurrirá porque la experiencia de las naciones ya desarrolladas demuestran que las actividades informales persisten incluso con niveles muy altos de ingresos (Hobsbawn 1969). Y porque además existen factores de resistencia, los que junto a la evolución del mercado permitirán su sobrevivencia (Souza-Tokman 1976; Bienefeld 1975; Arrighi 1970).

Dada la estructura de la balanza de pagos del sector informal, cabría esperar asimismo una tendencia a la baja en sus términos de intercambio. Este aspecto debería analizarse con mayor profundidad, puesto que el análisis de la dependencia internacional no puede aplicarse en forma mecánica al ámbito interno. Aun cuando tanto los precios como los mercados están controlados desde fuera del sector, lo cual significa que está sometido a una relación de dependencia, la estructura de su balanza de pagos es diversificada y está constituida principalmente por bienes de baja elasticidad ingreso. No cabe esperar que el precio de las exportaciones de servicios personales crezca con rapidez; sin embargo, esa tasa debe compararse con las variaciones de precios de los productos alimenticios, elaborados o no, los cuales, como se ha visto, muestran también una baja elasticidad ingreso. Para pronosticar las tendencias que probablemente se perfilan en el futuro es preciso analizar empíricamente las ponderaciones, elasticidades y precios de los componentes de la balanza de pagos.

La menor participación prevista en el ingreso total y el crecimiento de la oferta de mano de obra permiten afirmar que si no se adoptan medidas el sector experimentará un crecimiento regresivo. Las actividades informales pueden exhibir desventajas intrínsecas si se las evalúa desde la óptica del sector formal; pero tales desventajas dependen a su turno de decisiones de políticas. Ya en este sentido, aquellas deberían considerarse como estructurales. El crecimiento evolutivo constituye una posibilidad, pero implica ir más allá que proporcionar un 'contexto de política favorable' para evitar toda discriminación en su contra, a apoyar las actividades informales sin encarar las causas profundas del subdesarrollo. Es indudable que se requiere un cambio sustantivo en orden económico internacional imperante, pero este no será suficiente *per se*. Tampoco cabe esperar que los patrones de crecimiento observados se modifiquen merced a cambios puramente institucionales en el ámbito interno. Para que las medidas que es preciso adoptar resulten eficientes deberían ser complementadas con cambios en la distribución del excedente y en la asignación de recursos.¹⁴ Esto significa que tales medidas deben afectar no solo las actividades informales, sino también las que integran el sector formal.

¹⁴ Arrighi llega a la misma conclusión analizando el caso de Africa tropical (1970).

II. LA BALANZA DE PAGOS DEL SECTOR INFORMAL

1. Objetivo

Intentaremos en esta sección estimar la balanza de pagos del sector informal con respecto al resto de la economía. Buena parte de la discusión que se acaba de desarrollar, sin duda, supone implícitamente distintos grados de interrelaciones entre ambos sectores, pero la información disponible para verificar las diferentes hipótesis alternativas es muy escasa. La cuantificación de la balanza de pagos del sector informal nos permitirá analizar su grado de apertura, si alguno exhibe, y las características de las relaciones intersectoriales, proporcionando asimismo algunas bases para explorar el comportamiento de los términos de intercambio y las posibilidades del mercado. El análisis estará referido al caso de Chile.

2. Fuentes y metodología

Para estimar la balanza de pagos del sector informal es necesario calcular previamente sus cuentas de producción e ingreso. Esta tarea, a su turno, exige trabajar con las cuentas nacionales del país, puesto que de otra manera se comentarían inconsistencias. En resumen, se requiere desagregar las cuentas nacionales; pero, dada la información disponible, esta exigencia plantea un sinnúmero de dificultades. Pero este motivo, las cifras aquí presentadas revisten un carácter meramente ilustrativo y las conclusiones a la que se llega deberán ser debidamente evaluadas.

No nos detendremos a describir en forma detallada la metodología ni las fuentes empleadas. Cabe, no obstante, hacer una breve alusión sobre ambos tópicos. Las cuentas nacionales representan nuestro punto de partida; para separar las cifras correspondientes al sector informal recurrimos a diversas fuentes, entre las cuales se destacan el Censo de Población de 1970 y el de la industria manufacturera efectuado en 1967; las cifras inéditas del proceso manufacturero de ese mismo año, suministran antecedentes acerca de los establecimientos industriales que ocupan menos de cinco personas, no incluidos en el censo; una encuesta nacional sobre pequeños establecimientos industriales y talleres artesanales, también de 1967; una encuesta sobre presupuestos familiares efectuada en el Gran Santiago durante 1968; una encuesta nacional sobre ingreso familiar, realizada en 1969; la encuesta nacional, de carácter periódico, sobre las actividades de servicio y comerciales;

un cuadro de insumo-producto para 1962, desagregado en 54 sectores, y una nueva versión del mismo, que data de 1965, confeccionada de acuerdo al método RAS, como así también antecedentes adicionales inéditos suministrados por la Oficina de Planificación Nacional.

Los antecedentes disponibles fueron sometidos a la máxima desagregación que las fuentes permitían. Esto significó trabajar con tres dígitos en el caso de la actividad manufacturera, la construcción, el comercio dividido entre mayorista y minorista, y el transporte desglosado entre pasajeros y carga, por una parte, y según el medio de movilización, por otra; y en cuanto a los servicios, se operó con nueve categorías diferentes.

El primer paso consistió en estimar el empleo, la producción y el valor agregado del sector informal rama por rama. La ocupación fue estimada a partir de la fuerza de trabajo total, desagregada por subsectores y de acuerdo a categoría ocupacional; se recurrió además a los censos de población e industriales. En cuanto a la producción al valor agregado por persona empleada en cada actividad del sector informal, estas variables fueron calculadas a base de los datos de los precensos industriales y censos de población, la encuesta nacional de la pequeña industria y la encuesta nacional sobre las actividades de comercio y servicios (véase el cuadro 1).

El paso siguiente se orientó a calcular el consumo total del sector. Se supuso que los ahorros y la tributación directa equivalían a cero, ya que el ahorro familiar es negativo en el caso chileno, especialmente en los estratos de bajos ingresos, y los desembolsos por concepto de tributos son también despreciables en esos niveles. De allí entonces que se haya supuesto que el consumo era igual al valor agregado neto después de deducidos los gravámenes indirectos. Para calcular el consumo de acuerdo a los sectores de origen, las partidas que conforman el gasto familiar de los estratos de menores ingresos (vale decir aquellos que perciben menos del doble del salario mínimo fijado por ley), fueron agrupadas en cuatro rubros: los bienes y servicios producidos y comercializados fuera del sector (electricidad, gas, parafina*)

* Parafina, denominación local del queroseno.

Cuadro 1
CHILE: EMPLEO, PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DEL
SECTOR INFORMAL, 1967

	Empleo ^a	Porcentajes Producción ^b	Valor agregado ^c
Alimentos, bebidas y tabaco	(21.2)	(4.0)	(6.2)
Textiles, calzado, vestuario y cuero	(47.8)	(18.8)	(20.4)
Madera, corcho, muebles	(44.4)	(15.9)	(19.2)
Minerales no metálicos	(15.7)	(2.0)	(2.0)
Productos metálicos, maquinaria y transporte	(28.0)	(12.0)	(14.0)
Otras industrias	(37.9)	(22.3)	(20.4)
Total industria manufacturera	32.3	9.7	2.0
Construcción	29.4	17.6	17.6
Servicios personales	44.9	20.8	24.8
Comercio	57.3	42.9	34.4
Transporte	20.0	11.3	11.2
Vivienda		27.9	26.3
Total Sector Informal	7.575 ^d	7.395 623 ^e	4 876 489 ^e
Sobre el total urbano	39.9	17.6	19.7
Sobre el total del país	27.5	14.7	15.7

Fuente: Empleo: ODEPLAN (1973); producción y valor agregado: INE (1971), DEC (1969) e información inédita suministrada por INE y ODEPLAN.

^aSobre el empleo total de cada sector.

^bSobre la producción total en cada sector.

^cSobre el valor agregado total de cada sector.

^dMiles de personas.

^eMiles de escudos.

producidos y comercializados dentro del sector (pan, calzado, vestuario etc.); los producidos por el sector agrícola y comercializados por el sector informal (frutas y verduras, leche, etc.); y los producidos por el sector formal y comercializados por el informal (alimentos elaborados, tabaco, bebidas, utensilios, etc.).

El paso posterior consistió en calcular la producción según destino. Al efecto se utilizaron los cuadros de insumo-producto de 1962 y 1967; luego se procedió a asignar la demanda final, distinguiendo entre consumo e inversión. El único componente inversión que se tuvo en cuenta fue el valor agregado en las actividades informales de construcción, obteniéndose el consumo en forma residual, lo que implica suponer que el sector no efectuó exportaciones fuera del país. Como se había estimado previamente la magnitud del consumo del sector que es abastecido

con bienes y servicios generados dentro de éste, el residuo equivale a las ventas de bienes de consumo y de servicios al resto de la economía.

Por último, los insumos utilizados por el sector informal se estimaron deduciendo del total de la producción el valor agregado. La asignación de insumo de acuerdo a su origen se hizo teniendo en cuenta que las ventas intermedias al propio sector informal eran ya conocidas (se las había calculado en el tercer paso), a través del expediente de asignar la diferencia entre los sectores rural y formal la base de la utilización de los cuadros de insumo-producto.

Cuadro 2
CHILE: BALANZA DE PAGOS DEL SECTOR INFORMAL, 1967

	<i>Miles de escudos</i>	<i>Porcentajes</i>
1. Con el sector formal		
Exportaciones	2 581 245	100.0
Bienes intermedios	614 661	23.8
Bienes de consumo	1877 874	72.8
Bienes de Capital	88 710	3.4
Importaciones	1795 039	100.0
Insumos	344 303	19.2
Bienes de consumo	1450 736	80.8
Excedente	786 206	30.5 ^a
2. Con el sector agropecuario		
Exportaciones	456 774	100.0
Bienes intermedios	339 276	74.3
Bienes de consumo	117 498	25.7
Importaciones	642237	100.0
Materias primas	93 310	14.5
Bienes de consumo	548 927	85.5
Déficit	-185 463	-40.6 ^a
3. Balanza de pagos total		
Exportaciones	3 038 019	44.7 ^b
Importaciones	2 437 276	35.9 ^b
Saldo	600 743	19.8 ^a

Fuente: Para la metodología empleada véase el texto. Las principales fuentes consultadas fueron: i) las cuentas de producción del sector informal por sector de origen que se estimaron a base de ODEPLAN (1973, 1965) y M. Gómez (1969); ii) el gasto de los ingresos del sector formal por sector fue asignado aplicando coeficientes calculados a base de la encuesta de presupuestos familiares (DEC, 1968-1969); iii) las cuentas de producción del sector informal por sector de destinos fueron calculadas desagregando el cuadro de insumo-producto ODEPLAN (1965) y M. Gómez (1969); iv) la balanza de pagos fue calculada a partir de las tres principales cuentas antes mencionadas.

^aComo porcentaje de las exportaciones.

^bComo porcentaje de los bienes y servicios disponibles (producción menos exportaciones, más importaciones).

La información básica obtenida de acuerdo a la metodología que se acaba de resumir permitió estimar la balanza de pagos del sector informal en relación al resto de la economía en 1967. Más aún, se construyeron también las balanzas de pago entre dicho sector y el rural, y entre aquél y el formal (véase el cuadro 2).

3. Los resultados

Los antecedentes contenidos en los cuadros permiten analizar el tamaño y las características del sector informal, pero no nos detendremos a hacerlo aquí. Sin embargo, cabe subrayar que la ocupación en las actividades informales representa alrededor del 40% del total del empleo urbano y el 27% del total del país, en tanto que su participación en la producción es del 18%, y en el valor agregado urbano es del orden del 15%. Las cifras muestran asimismo que los servicios personales y el comercio concentran el 70% del empleo y el 21% del valor agregado del sector informal.

a) La posición de la balanza de pagos

La balanza de pagos del sector informal con el resto de la economía arroja un excedente de aproximadamente un 20% de sus exportaciones. Esto implica que las actividades que lo conforman están contribuyendo con una cantidad de recursos de esa magnitud a la expansión de otros sectores. La situación, empero, no es homogénea. El ordenamiento de las corrientes intersectoriales de intercambio revela que el informal, por una parte, traspasa recursos aproximadamente equivalentes al 30% de sus exportaciones al formal; pero por otra, resulta favorecido por una transferencia que proviene del sector rural, la que asciende al 41% de sus exportaciones a este sector. Los resultados sugieren que el sector informal desempeña el papel de intermedio en la transferencia de recursos desde el sector rural al formal, pero muestran también que el mismo contribuye en términos netos a la disponibilidad de recursos de este último (véase nuevamente el cuadro 2).

La inversión, principalmente en vivienda, más la existencia de un superávit en la cuenta corriente con el resto de la economía denota que el sector informal está generado, en relación a su ingreso, un excedente de alrededor del 20%.¹⁵ Es coincide con la diferencia en el nivel de con-

¹⁵ Teniendo en cuenta las dificultades existentes para estimar la inversión en maquinarias y vehículos, se ha supuesto que la inversión total del sector es equiva-

sumo familiar observable entre la población ocupada en el sector informal y el del total de la población urbana que percibe menos de dos salarios mínimos. Resulta difícil, sin duda, explicar esta elevada propensión al ahorro en una situación de subconsumo. Pueden, no obstante, formularse diversas hipótesis que deberían ser sometidas a prueba en investigaciones posteriores.

Una de ellas es que el proceso de acumulación en el sector informal está fuertemente sesgado hacia la construcción, tanto de vivienda como para usos productivos. El vehículo directo entre el ahorro, y ya sea la construcción directa o el mercado financiero, opera como un fuerte incentivo para el sacrificio del consumo presente. En tal sentido, el pago de una hipoteca de vivienda o el depósito efectuado con el objeto de tener derecho más tarde a un préstamo constituye una inversión financiera que tal vez sea consistente con el excedente registrado en la balanza de pagos.¹⁶ El mismo argumento puede esgrimirse respecto de los vehículos, especialmente taxis, camiones y pequeños buses. Una segunda hipótesis se relaciona con el papel que cabe al Estado, el que, sin duda, debería analizarse de manera cuidadosa. La mayor parte del excedente generado por el sector es captada por el Estado, principalmente a través de gravámenes indirectos; pero puede también retornarlo a través de inversión; tal es el caso, por ejemplo, del subsidio neto a los programas de viviendas públicas y de la reposición de vehículos para el transporte público. En ellos el Estado asume directamente el financiamiento total o parcial de la inversión física y financiera efectuada por el sector.

Los resultados sugieren asimismo que el sector informal está en una posición intermedia con respecto a su grado de apertura, ya que contrariamente a lo que suponen muchos autores, no constituye ni un compartimiento estanco ni un sector integrado en forma estrecha al resto de

lente a la construcción. De todos modos, una inversión positiva en vehículos o maquinaria afectará únicamente la participación de las inversiones física y financieras, ya que un incremento en las importaciones de bienes de capital reducirá el excedente de balanza de pagos.

¹⁶ Este parece ser el caso en especial de los servicios domésticos, responsables de la mitad del excedente de balanza de pagos. La evidencia disponible, sin duda muy escasa, sugiere que el grueso de los ahorros se canaliza a través del mercado de viviendas económicas o de los ahorros públicos y sistemas de préstamos.

la economía. La participación de las exportaciones dentro del total de bienes y servicios disponibles en el sector informal (producción menos el total de exportaciones y más el total de importaciones) asciende al 45%, en tanto que la correspondiente a las importaciones es de alrededor de un 36%.

El análisis de la estructura de importaciones de acuerdo al origen y al tipo de bienes revela que mientras el sector informal es relativamente autónomo por el lado de los insumos, autoabasteciéndose en aproximadamente un 82%, exhibe un alto grado de dependencia en lo relativo al consumo. En efecto, cerca del 51% es satisfactorio desde fuentes externas, principalmente el sector formal, que suministra más o menos el 37% del consumo total (alimentos elaborados, servicios básicos, bienes duraderos, etc.).

La estructura de exportaciones refleja una situación mixta con respecto a la importancia de los mercados de otros sectores como canalizadores de la producción del sector informal. Alrededor del 80% de la inversión que éste realiza, básicamente construcción, se hace dentro del mismo, mientras que un tercio de las ventas de los productos intermedios de origen informal se orientan al resto de la economía. Destacan entre estos últimos los servicios comerciales y de transporte al sector rural y todos los tipos de bienes y servicios intermedios al sector formal. La importancia de estos mercados 'externos' es mayor en el caso de los bienes de consumo y servicios, dado que más de un 50% de su producción total (para este propósito) se coloca principalmente en el sector formal. Se trata, fundamentalmente, de servicios personales y de comercio, pero existe también una cantidad no despreciable de bienes manufacturados de procedencia informal (véase el cuadro 3).

En suma, la posición de su balanza de pagos muestra que el sector informal está relativamente integrado al resto de la economía y que sus principales vínculos los mantiene con el sector formal. Estos últimos se concentran tanto en las exportaciones de bienes de consumo y de servicios (en especial comercio, servicios personales y algunos artículos manufacturados), y en las importaciones de bienes y servicios para el mismo propósito (entre los que caben mencionar alimentos elaborados, manufacturas duraderas y servicios básicos). Revela asimismo que el sector formal recibe recursos desde el informal, pero en parte al menos este último se limita a canalizarlos porque en última instancia proviene del sector rural.

Cuadro 3
CHILE: ELASTICIDADES-INGRESO DE LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES DEL SECTOR INFORMAL

	<i>Porcentajes</i>	<i>Elasticidades</i>
Exportaciones	100.0	1.943
Comercio y transporte	34.4	1.446
Servicios personales	35.9	3.253
Construcción	4.6	1.050
Bienes manufacturados	25.1	0.915
Importaciones	100.0	0.923
Insumos agropecuarios	3.8	0.446
Materias primas manufacturadas	14.1	1.171
Bines finales agropecuarios	22.5	0.446
Alimentos elaborados	29.6	0.694
Servicios básicos	17.9	0.806
Bienes duraderos	12.1	2.414

Fuente: Estructura de las exportaciones e importaciones, cuadro 2.
 Elasticidades, R. Roldán (1974).

b) Perspectivas de la balanza de pagos

A partir de las corrientes intersectoriales de comercio es posible hacer una exploración preliminar de las tendencias que se anticipan y de la evolución de los precios en el pasado. Las elasticidades ingreso de los diferentes productos comerciales proporcionan una aproximación inicial a la primera área, mientras que la segunda puede estudiarse a través del análisis de los cambios ocurridos en la relación de precios del intercambio.

El estudio efectuado por Roldán (1974) sobre funciones de consumo en el Gran Santiago suministra antecedentes sobre elasticidades de gasto por sectores de origen y por niveles de ingreso en 1969. Este autor presenta dos conjuntos de elasticidades; uno para las familias con un ingreso inferior a dos salarios mínimos, y otro para el resto de los hogares. El primer conjunto de antecedentes puede servir como aproximación (*proxy*) de la elasticidad de gasto de las personas ocupadas en el sector informal y, por ende, proporcionar una idea de los cambios en su demanda de importaciones; y en cuanto al segundo, se puede utilizar para estimar el comportamiento esperado con respecto a las posibilidades del mercado para las exportaciones provenientes del sector informal.

Si se ponderan las elasticidades de acuerdo a la participación de cada tipo de bien o servicio en el total de exportaciones, es posible advertir que el promedio para las exportaciones del sector informal más que duplica la elasticidad promedio de sus importaciones. Ello se explica por sus estructuras; en las primeras predominan los bienes alimentarios (elaborados y no elaborados), que se caracterizan por sus muy bajas elasticidades, mientras que en las segundas alcanzan la mayor gravitación el comercio y los servicios personales (principalmente servidores domésticos), actividades ambas que acusan altas elasticidades (véase otra vez el cuadro 3).¹⁷ Esto sugiere que si la distribución del ingreso no se modifica de manera sustancial, cabría esperar un incremento del excedente que es transferido desde el sector informal. Sin embargo, la evolución dependerá básicamente de lo que ocurra con el mercado de servicios personales, puesto que si bien la elasticidad sugiere una demanda en ascenso para tal rubro, la contribución neta estará subordinada al ingreso pagado, el cual, a su turno, estará estrechamente relacionado con la disponibilidad de mano de obra.

Por último, es posible construir un índice de los términos de intercambio que compare los cambios de los precios de las exportaciones e importaciones durante el decenio de 1960; y analizar si el excedente del sector es apropiado a través del mismo mecanismo observado a nivel internacional entre países periféricos y centrales. Con tal propósito se utilizaron diferentes índices para cada componente de los rubros de exportación e importación. Por el lado de las exportaciones, los cambios en los retornos comerciales se calcularon a base de las variaciones en los precios de los alimentos al detalle, admitiendo que los márgenes de utilidades eran constantes. Las variaciones de los ingresos de los servicios personales fueron estimados a partir de un índice de salarios de los trabajadores no calificado de esta actividad y los producidos por las exportaciones de bienes manufacturados, a partir de un índice de precios de calzado y vestuario. Por el lado de las importaciones, los índices utilizados fueron: para los alimentos no elaborados, uno de precios integrado por catorce artículos; para los servicios públicos, un índice de las tarifas eléctricas; y para los bienes duraderos, uno de los precios de las planchas eléctricas (véase el cuadro 4).

¹⁷ Si se excluyen los servicios domésticos, la elasticidad de las exportaciones sigue siendo superior en 36% a la que corresponde a las importaciones.

El índice de términos de intercambio resultante muestra que los precios de las exportaciones e importaciones efectuadas por el sector informal cambiaron prácticamente al mismo ritmo durante el decenio de 1960. La información disponible sugiere que el precio que el sector informal pagó por sus importaciones creció a una tasa inferior a la del precio percibido por sus exportaciones. Este resultado implica un mejoramiento del orden del 12% durante el decenio. Dicho mejoramiento se concentra, sin embargo, en los servicios domésticos; si se los excluye, los términos de intercambio acusan un deterioro de aproximadamente 8%. Sin duda, los datos no deberían ser considerados como mediciones precisas, pero sirven para plantear algunas dudas acerca del significado del deterioro de los términos de intercambio del sector informal como mecanismo de extracción de excedentes.

Cuadro 4
CHILE: RELACIÓN DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO DEL SECTOR INFORMAL
(1967=100)

Años	Precios de las exportaciones					Precios de las importaciones		
	Comercio y transp	Servs. Pers.	Cons-trucción	Bienes Manufact.	Total export.	Bienes agrop.	Bienes Manufact.	Servs. Básicos
1960	19.0	13.3	13.7	21.7	17.3	17.5	17.9	17.4
1961	20.9	17.7	14.4	21.9	19.8	19.8	19.1	21.7
1962	24.5	20.3	18.0	24.0	22.5	24.5	22.2	21.7
1963	36.6	25.0	26.4	33.2	31.1	32.0	31.7	26.1
1964	55.0	36.3	41.1	45.6	45.2	48.8	44.2	39.1
1965	71.3	52.7	56.6	59.9	61.0	65.0	65.6	65.2
1966	87.4	78.3	79.3	77.2	81.2	85.6	83.7	87.0
1967	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1968	125.5	166.7	124.8	131.0	141.6	112.2	131.3	134.8
1969	163.9	227.0	153.5	175.2	189.0	185.3	170.5	191.3
1970	221.9	297.7	212.3	258.8	258.0	228.0	235.4	247.8

Fuente: *Precios de las exportaciones*. Comercio y transporte, precios de alimentos incluidos en el índice del costo de vida de las grandes diversas ediciones. Servicios personales, salarios de los servicios domésticos, según Superintendencia de Seguridad Social mano de obra no calificada, datos inéditos proporcionados por la Cámara Chilena de la Construcción. Precios de los bienes según INE, diversas publicaciones. Precios de las importaciones. Bienes agropecuarios, precios de las diez frutas y verduras. *Bienes manufacturados*, precios de catorce alimentos elaborados, según diversas publicaciones del INE. Servicios básicos, tarifas eléctricas según diversas publicaciones del INE. Precios de los bienes duraderos manufacturados, cambios de precios de las planchas eléctricas, según Relación de precios del intercambio. Índice de precios de las exportaciones, dividido por el índice de precios de importaciones.

A comienzos de esta sección se mencionó que el empleo y el producto del sector informal se concentraban de preferencia en los servicios personales y en las actividades comerciales. Como se acaba de demostrar, es factible, si el crecimiento va aparejado de una mayor concentración del ingreso, que se expanda para el primer tipo de actividad. No obstante, las diferencias de ingreso y las relaciones semif feudales de trabajo imperantes en su interior (en especial, servicio doméstico) no permitirán que este hecho se traduzca en un mejoramiento de los ingresos de los ocupados en el sector informal. Una situación distinta es la que puede suscitarse con las actividades comerciales, que concentran el 26% del empleo del sector informal y casi la mitad de su producto.

Las características especiales de este tipo de actividades y el escaso conocimiento empírico existente acerca de su funcionamiento merecen un análisis detenido, que es lo que se tratará de hacer en la próxima sección.

III. COMPETENCIA EN LA VENTA AL DETALLE Y EL CASO DEL GRAN SANTIAGO

La trayectoria de la tasa de participación Del sector informal en el ingreso total dependerá básicamente de los cambios que se susciten en las actividades de servicios. Es indudable que la mano de obra del sector se concentra en los servicios 'tradicionales', prestados por los servidores domésticos y vendedores ambulantes; la relación inversa que los mismos registran con respecto al desarrollo permite vaticinar que a largo plazo la importancia de estas actividades tenderá a disminuir. El problema se plantea cuando se trata de pronosticar la participación del sector informal en los servicios 'complementarios'. Se ha comprobado que el producto de estos últimos evidencia una alta correlación con el crecimiento (Katouzian 1970; Sabolo 1975). Analizando el caso de Chile, Sansone (1977) ha descubierto que existe una elasticidad ingreso del orden del 0.80 para las actividades comerciales, lo que anticipa una expansión de su producto casi al mismo ritmo que el ingreso total.

El problema principal, sin embargo, es determinar qué va a ocurrir dentro del sector, ya que la competencia entre diferentes unidades productivas podría conducir a una declinación de las actividades del comercio informal, pese al incremento de la tasa de participación del sector en su conjunto dentro del mercado. De hecho, esa es la conclusión a la que

llega Sansone, quien anticipa que el actual nivel de empleo en el pequeño comercio disminuirá en alrededor de un 33% en las próximas dos décadas, período durante el cual la participación de las unidades modernas (supermercados) en las ventas totales subirá del 35 al 82%. Es conclusión se basa principalmente en el supuesto de que la situación de demanda dentro del sector seguirá la correlación que se observa hoy en día en niveles más altos de ingreso y mayor preferencia para comprar en unidades modernas (supermercados).

Cabe advertir, de todos modos, que esta extrapolación lineal del comportamiento presente debe ser examinada con cuidado. Muchos son los factores que influyen en el funcionamiento de este mercado particular, por lo que formular un pronóstico constituye un mercado único bastante homogéneo, las imperfecciones tanto en los mercados de productos como de factores pueden afectar la posición competitiva de las diferentes unidades y, por lo tanto, la tendencia decreciente de las actividades de comercio informal puede no asemejarse a la pronosticada o ni siquiera llegar a registrarse a mediano plazo.

Para simplificar la exposición, nos referimos únicamente al comercio establecido, ya que los vendedores ambulantes pueden ser incluidos dentro del grupo de servicios tradicionales. Por otra parte, el análisis se restringirá principalmente al comercio establecido de alimentos procesados o en estado natural.¹⁸ Además, la información disponible orientará el análisis hacia el Gran Santiago, área donde los escasos estudios ya efectuados arrojan algo más de luz (Collins y Garrod 1971; Sansone 1977; PREALC-SENDE 1976).

1. Competencia en el comercio de alimentos

La primera pregunta concreta que habría que responder para evaluar el grado de competencia en este mercado específico es saber si existe o no un conjunto único de precios. Para productos similares que expenden unidades productivas informales (pequeños establecimientos) y modernos (supermercados). Los antecedentes que logramos reunir (véase el cuadro 5) muestran que los primeros cobran precios superiores en un

¹⁸ Desafortunadamente, la información disponible no permite analizar las actividades de comercio informal en mercados y ferias, especialmente en aquellos donde se vende frutas y verduras frescas.

diez por ciento, aproximadamente, a los de los grandes almacenes. Las diferencias no son homogéneas, sino que varían en función del tipo de producto; resultan prácticamente nulas en los casos del azúcar, los detergentes, el té y el jabón, concentrándose en cambio en productos tales como arroz, aceite, porotos y huevos. El cuadro 6 revela, por otra parte, que artículos como la harina y los fideos se venden más baratos en los almacenes pequeños.

Cuadro 5
CHILE: DIFERENCIAS DE PRECIOS EN EL COMERCIO DE ALIMENTOS
(porcentajes)

<i>Años</i>	<i>Diferencias</i>
1966	11-20
1969	24
1970	30
1975	14
1976 ^a	7
1976 ^b	3

Notas y fuente: 1966. P. Barahona; se trata de un importante distrito (Manuel Rodríguez) de Santiago, habitado por familias de bajos ingresos. La diferencia de 11% no incluye las diferencias de calidad de los productos expendidos; mientras que el 20% las incluye. 1969-1970, Collins y Garrod, se refiere a una muestra del Gran Santiago. 1975, estudios de casos efectuados por UNICOOP en sectores de ingresos bajos y medios de Santiago. 1976^a, encuesta desarrollada en forma conjunta por el PREALC y el Servicio Nacional del Empleo (SENDE) entre pequeños almacenes de Nunoa, distrito que alberga a familias de ingresos medios y bajos; no incluye productos cárneos. 1976^b, estimaciones efectuadas a base de ocho estudios de casos en profundidad desarrollados en el contexto de la encuesta mencionada

Al examinar las diferencias de precios deben tomarse en cuenta tres factores principales. El primero es que, por lo menos en parte, ellas corresponden a distorsiones normales en las actividades comerciales; lo que se aprecia nítidamente al comparar los precios que para productos iguales rigen en las dos más grandes cadenas de supermercados de Santiago (UNICOOP y ALMAC), ejercicio que lleva a comprobar una discrepancia del orden de tres por ciento. En este caso, empero, la mayor parte de la brecha se origina en verduras, frejoles y lentejas, parcialmente compensada por pequeñas diferencias entre distintas marcas (entre uno y cinco por ciento) encontradas en la mayoría de los restantes productos. En cuanto a los pequeños almacenes, el grueso de sus precios fueron cuando menos iguales a los vigentes en el supermercado.

El segundo factor que dificulta las comparaciones de precios son las diferencias de calidad. El estudio efectuado por Barahona (1967) afirma que si se las toma en cuenta, la brecha de los precios prácticamente se duplica. Collins y Garrod (1971) demuestran, por su parte, que los productos considerados, aunque en apariencia homogéneos, no están en venta en ambos tipos de establecimientos. Si los expendidos en pequeños almacenes se reemplazan por su sustituto más próximo, la diferencia cambia de 24 a menos del 17% en 1969, y de 30 a menos del 8% en 1970.

Cuadro 6
CHILE: DIFERENCIAS DE PRECIOS OBSERVADAS EN LOS
PRINCIPALES PRODUCTOS

(porcentajes)

	<i>Pequeños almacenes en relación a los supermercados</i>		<i>Entre los supermercados</i>
	A	B	
Arroz	14.0	9.0	-3.0
Aceite	7.0	5.0	-1.0
Huevos	5.0	8.1	-30.0
Azúcar	1.0	-0.5	0.0
Té	-5.0	0.0	2.0
Detergentes	1.0	-	-2.0
Jabón	-2.0	-3.4	-5.0
Pollos	-	-6.2	-4.0
Frejoles	27	17.5	35.0
Lentejas	-	16.3	12.0
Papas	13.0	7.1	26.0
Cebollas	13.0	54.9	87.0

Fuente: A. Encuesta efectuada por PREALC-SENDE entre pequeños almacenes (1976) y precios registrados en forma directa durante el mismo período en supermercados de las cadenas UNICOOP y ALMAC.

B. Estudios de caso de pequeños almacenes.

Por último, también la ubicación y cercanía de otros competidores juegan un papel importante que debe tenerse en cuenta en el análisis de las diferencias de precios. En un estudio realizado por UNICOOP (1975) se demuestra que estas últimas aumentan con la distancia entre el pequeño almacén y el supermercado, y alcanzan su punto máximo a tres o cuatro cuadras del gran establecimiento. Los situados en la misma cuadra, cobran precios superiores entre un 8 y 10%.

Si se consideran los factores mencionados, puede concluirse con certeza que los pequeños almacenes venden sus productos por lo menos al mismo precio que la competencia, y que muy probablemente las diferencias de precios fluctúan en 7 y 10%.¹⁹ Lo lógico sería entonces que la demanda por alimentos se desplazara desde los pequeños almacenes hacia los supermercados; sin embargo, no es lo que ha ocurrido. Por el contrario, UNICOOP ha debido cerrar recientemente todas sus sucursales en los barrios de menores ingresos de Santiago, después de haber intentado, infructuosamente, durante más de diez años quebrar la competencia de los pequeños almacenes.²⁰ La capacidad que éstos han demostrado para subsistir y retener clientela pese a los mayores precios que cobran, se explica por imperfecciones en los mercados de productos y de factores.

2. Imperfecciones en el mercado de productos

Las imperfecciones imperantes en este mercado son consecuencia de la segmentación de la demanda, fenómeno que se explica, a su vez, por diversos factores, que requieren de la unidad productiva determinadas características que se dan más fácilmente en los pequeños almacenes que en los supermercados. El reducido poder de compra de la mayoría de los consumidores, combinado con la inestabilidad de sus ingresos y la necesidad de obtener una canasta de bienes con algún grado de diversificación, se manifiesta en una estructura de demanda caracterizada por la adquisición diaria de pequeñas cantidades de diversos productos.

Los antecedentes disponibles corroboran esta hipótesis (véase el cuadro 7). Se observa, en efecto, una elevada correlación entre bajos ingresos y mayor propensión a comprar en pequeños almacenes.

¹⁹ Esto brinda escaso apoyo a la hipótesis de que el excedente del sector informal se transfiere a otros sectores a través de los menores precios.

²⁰ En marzo de 1977, UNICOOP procedió a cerrar cinco supermercados que operaban en San Joaquín, La Pincoya, Peñalolén, Pudahuel y Villa O'Higgins, sectores todos del Gran Santiago donde se concentra la población de menores recursos.

Cuadro 7
CHILE: PREFERENCIA POR COMPRAR ALIMENTOS EN PEQUEÑOS
ALMACENES, SEGÚN NIVELES DE INGRESO
 (porcentajes)

<i>Niveles de ingreso</i>	<i>Participación de las ventas de los pequeños almacenes en la demanda total</i>	
	<i>A</i>	<i>B</i>
Alto	16	21
Medio	59	35
Bajo	81	72

Fuente: A. Collins y Garrod (1971). B. Instituto de Administración de la Universidad Católica (1974), citado por Sansone (1977).

A través de éstos se canaliza entre el 72 y 81% del gasto total en alimentos de los estratos de menores ingresos, tasa que declina al 16-21% en los grupos situados en la cúspide de la pirámide distributiva. Por otra parte, las personas que están en la base muestran mayor inestabilidad y un período más breve de percepción del ingreso. En la comuna de Las Condes, el 51% de los grupos de menores ingresos percibía remuneraciones inestables, mientras que la tasa disminuye al 26% en el caso de los estratos de la cúspide (Sansone 1977). Agréguese a lo anterior que tercio de las personas de los estratos mas pobres perciben sus ingresos en forma quincenal o semanal, mientras que las de niveles superiores los obtienen mensualmente (véase el cuadro 8). Estas características²¹ se traducen en una elevada concentración de las compras diarias en los grupos pobres, donde alrededor del 50% de las personas concurre al almacén cotidianamente y el 37% en forma semanal. En los niveles superiores, nadie compra todos los días y el 50% adquiere sus provisiones en forma mensual (véase de nuevo el cuadro 8).

²¹ Aparte de ellos, y como consecuencia también de su bajo nivel de ingresos, tienen una escasa capacidad de almacenamiento; así, por ejemplo, apenas el 2% de estas familias posee refrigerador. En los tramos de ingresos más altos, esa relación asciende al 87% (Sansone 1977).

Cuadro 8
CHILE: PERIODICIDAD DE LAS COMPRAS, SEGÚN NIVELES DE INGRESO

Periodo	Nivel de Ingresos	Percepción de ingresos		Periodicidad de las compras	
		Alto	Bajo	Alto	Bajo
Diario		0	0	0	47.4
Semanal		0	22	41.7	36.8
Quincenal		0	11	8.3	10.5
Mensual		100	67	50.0	5.3

Fuente: Instituto de Administración, Universidad Católica (1974), citado por Sansone (1977).

La diversificación del consumo requerida no solo por las costumbres, sino también por las necesidades de nutrición y de nivel de vida, hacen que el reducido presupuesto de compras diarias se distribuya entre unos 18 rubros. Las unidades de demanda resultantes son entonces muy pequeñas. De acuerdo a diversos estudios efectuados por Aldunate (1975 a y b) la canasta diaria para una familia de cinco personas pertenecientes a los estratos de menores ingresos está compuesta por cinco productos no alimenticios y 13 alimenticios, la mayoría de los cuales se compra por cuatros kilos (té, arroz, frejoles, fideos, cebollas), por unidad (huevos) o por dieciseisavos (1/16) de litro (aceite comestible).

Este patrón de demanda impone características especiales a la unidad productiva, a saber, capacidad para vender en pequeñas fracciones, escasa diversificación en la mezcla de productos y accesibilidad tanto en términos de ubicación como horarios de atención. Todos estos factores disminuyen el retorno de las unidades modernas (supermercados), ya que el cambio tecnológico en las actividades de comercio está estrechamente vinculado a la escala y la diversificación de rubros, y para asegurar la primera, especialmente en mercados que se caracterizan por su bajo nivel de ingreso *per capita*, se requiere maximizar la distancia entre un establecimiento y otro.

Resulta incuestionable que los pequeños almacenes son capaces de satisfacer las exigencias impuestas por los consumidores. Como puede apreciarse en el cuadro 9, venden por lo general en cantidades tan pequeñas como los requerimientos. Alrededor del 80% de estos almacenes expenden azúcar, arroz, fideos y té por octavos o cuartos de kilo; un 60% vende frejoles y lentejas por cuartos de kilo; el 82%, entrega aceite comestible por octavos de litro, y un porcentaje aún más alto, papas por medios kilos. Agréguese a lo anterior que casi todos estos al-

macenes venden huevos, cebollas, jabón y pan por unidades, y que ofrecen además a su clientela detergentes en envases de cuarto de kilo, y pollos, también por unidades.²² En los supermercados, en cambio, la venta mínima es el envase de un kilo para el arroz, los fideos, los frejoles y las lentejas; de dos kilos para el azúcar, y de tres para las papas. Las cebollas se venden en atados de cinco unidades y los huevos por docenas. El problema reside, sin embargo, en saber por qué el supermercado no puede reducir sus unidades mínimas de venta para atraer compradores. La causa se relaciona con restricciones tecnológicas, ya que gran parte de las utilidades que obtienen estos establecimientos derivan de la adquisición de productos en gran escala, los que se envasan luego en forma mecánica en unidades normalizadas. Por otra parte, este sistema permite reducir la utilización de mano de obra en la etapa de comercialización. Sansone (1977) presenta antecedentes muy ilustrativos al respecto. La venta mínima de azúcar en los supermercados UNICOOP era en envases de cinco kilos; para rebajarla a dos, la empresa tuvo que cerrar su planta envasadora y comprar el producto ya empacado a una planta más grande que operaba a costos promedio inferiores. El paquete de dos kilos representaba, de todas maneras, al unidad mínima límite, dados la tecnología disponible y el precio del papel y de otros insumos.

El segundo factor es la escasa diversificación de productos requerida, en términos de productos requerida, en términos del número de artículos, marcas y calidades. La mayoría de los almacenes pequeños opera a base de 15 productos principales de una sola calidad, mientras que la diferenciación constituye para los supermercados, uno de los medios para resarcirse de las escasas utilidades que perciben por la venta de esos productos básicos. Todos los almacenes pequeños encuestados en la comuna de Ñuñoa (PREALC-SENDE, 1976) vendían alimentos elaborados (cereales, aceite); el 76% bebidas alcohólicas; el 67%, pan; y el 63%, frutas y verduras. De acuerdo a los casos estudiados, la mitad de sus ventas se concentraban en pan, azúcar y aceite.

²² En algunos casos, el azúcar y los fideos se llegan a vender por cien gramos, y el aceite por décimos de litro.

Cuadro 9
CHILE: UNIDAD MINIMA DE VENTA SEGÚN TIPO DE PRODUCTO
Y ESTABLECIMIENTOS

Productos	Pequeños almacenes					Supermercados (unidad mínima)
	1/10	1/8	1/4	1/2	1	
	<i>(porcentaje de establecimientos)</i>					
Azúcar (kg)	2	37	54	2	5	1
Arroz (kg)	-	17	60	9	13	1
Frejoles (kg)	-	2	62	33	2	1
Lentejas (kg)	-	-	62	33	5	1
Fideos (kg)	2	27	67	2	2	1/2
Papas (kg)	-	-	-	88	12	3
Té (kg)	-	100	-	-	2	1/8
Aceite (lt)	2	82	14	-	2	1/8
Cebollas (unidades)	-	-	-	-	100	5
Huevos (unidades)	-	-	-	-	100	12
Detergentes (paquete de 1/4 kg)	-	-	-	-	100	1
Jabón (unidad)	-	-	-	-	70	1
Pollo (unidad) ^a	-	-	-	-	-	1
Pan (unidad de 100 grs) ^b	-	-	-	-	80	1/2 kg ^c

Fuente: Para los pequeños almacenes, PREALC-SENDE (1976); para supermercados, observación directa.

^aEl 10% de los establecimientos vende pollo por 1/4 kg y el 20% por 1/2 kg.

^bEl 3% de los establecimientos vende pan por 100 gramos; el 2% por 1/4 kg; el 9% por 1/2 kg y el 6% por kilos.

^cHasta muy recientemente, los supermercados solo vendían pan envasado, de calidad diferente y mayor precio que el pan corriente.

Por último, la elevada frecuencia de las compras hace que la accesibilidad se transforme en un requisito clave para los pequeños almacenes, ya que la pérdida de tiempo y de movilización influye de manera considerable sobre las decisiones de los clientes potenciales. La mayoría de los supermercados —ocho de cada diez, en 1975— está en barrios de familias pudientes; los pequeños almacenes, en cambio, se concentran (60% del total ese mismo año) en los distritos donde viven los estratos de menores ingresos. Por otra parte, todos los supermercados están ubicados en calles principales o centros de compras, mientras que, por ejemplo, la encuesta de Nuñoa indica que el 56% de los pequeños almacenes está en calles secundarias o sin salida (ciegas), por donde no circula locomoción colectiva, y el 65% de los mismos está aislado de otras tiendas. La accesibilidad alude no solo a la ubicación física, sino también al horario durante el cual se atiende al público. Mientras los su-

permercados permanecen abiertos, término medio, unas 70 horas semanales, debido a la necesidad de reducir costos por pagos al personal y por otras disposiciones legales, los almacenes pequeños atienden todos los días, incluso los domingos, totalizando unas 80 horas semanales en los sectores de menores ingresos.²³

Hay un factor adicional que contribuye también a provocar imperfecciones en el mercado de productos y que tiene que ver con la relación especial que se desarrolla entre la clientela y el propietario del pequeño almacén. Entre una y otra se establecen vínculos de carácter personal que permiten desde solicitar consejo acerca de que se debe adquirir, hasta enviar a los niños a efectuar las compras, o transformar la tienda en un punto de encuentro o en un lugar donde se puede leer el diario. Ahora bien, la consecuencia más importante de esta modalidad de relación, es que proporciona un mecanismo al dueño del almacén para evaluar si un determinado cliente puede comprar 'al fiado', vale decir con pago diferido, recuerdo que permite aumentar la precaria capacidad de compra de la clientela. Más del 41% de los pequeños almacenes de comuna de Ñuñoa otorgaba créditos a sus compradores en 1976, relación que llegaba al 50% en los negocios que operaban en los barrios o comunas de menores ingresos.²⁴

3. Imperfecciones en el mercado de factores

Los mayores precios que cobran los pequeños almacenes deberían traducirse en márgenes de utilidad superiores para sus dueños, siempre que éstos adquieran sus mercaderías al mismo costo que los supermercados. Las evidencias disponibles, empero, sugieren que el recargo que pagan las tiendas pequeñas por sus compras excede la diferencia de precios que pueden transferir al consumidor.

Al encuesta efectuada en Ñuñoa muestra que las compras directas a los productores representaron apenas entre el 13 y el 19% de las ad-

²³ Una reciente modificación de las disposiciones legales y la recesión sufrida por la demanda de estos sectores ha llevado a UNICOOP a abrir los días domingos y a ampliar las horas de atención.

²⁴ Cabe advertir que cuando se hizo la encuesta, Santiago registraba una tasa de inflación mensual del orden del 10%, unida a una severa contracción de la demanda. De allí entonces que en circunstancias normales puede esperarse un coeficiente mucho mayor.

quisiciones efectuadas por los negocios pequeños, y se concentraron en dos rubros principales: pollo y pan. La principal fuente abastecedora de estos almacenes es la Vega, el mercado mayorista más grande de la capital, donde realizaron alrededor de la mitad de sus adquisiciones.²⁵ En algunos casos —aproximadamente el 10%— ellos compran incluso a los supermercados y a otros distribuidores minoristas, con lo que el margen bruto de utilidades se reduce a la diferencia de precios. Además, la mayoría de los negocios pequeños (69% del total) tiene que pagar fletes, ya que carece de medios propios de transporte. El 55% cancela al contado sus adquisiciones, mientras que los demás deben pagar una tasa de interés del 7% mensual por créditos que, en promedio, se otorgan a 19 días. En suma, estos datos sugieren de manera inequívoca que los pequeños negocios deben pasar a través de una cadena de intermediarios en los circuitos de comercialización, transporte y financiamiento.

Una situación opuesta se presenta en los supermercados, ya que ellos poseen un poder de negociación que les permite lograr descuentos al adquirir al por mayor y obtener facilidades crediticias en condiciones más favorables. Por otro lado, cuentan con medios propios de transporte, lo que reduce los gastos por este concepto. Los antecedentes recopilados acerca de las fuentes de abastecimiento de UNICOOP muestran que alrededor del 86% de las adquisiciones se efectuaron directamente a los productores, y el resto a grandes mayoristas. En el primer caso, el ahorro que significa eludir la cadena de intermediarios debe agregarse el derivado de los descuentos obtenidos por las adquisiciones en gran escala (véase el cuadro 10).

Es difícil estimar las diferencias de precio pagadas, puesto que no fue posible obtener los costos reales de los supermercados. Estudios efectuados acerca del proceso de comercialización del arroz, papas y tomates (Fletschner 1971), y frutas y verduras (Programa Chile-California, 1965; ECA 1966, 1968), dan una idea del orden de magnitudes implicadas en las distintas etapas. Con respecto al arroz, producto sujeto a control de precios, el margen de utilidades del distribuidor fluctuó entre 6.5 y 13%, mientras que los márgenes al por mayor más los gastos de remate en papas y tomates fueron de 31 y 32%, respectivamente. Para

²⁵ La Vega constituye el principal punto de entrada de frutas y verduras al mercado de Santiago, concentrando asimismo numerosas grandes distribuidoras de toda clase de alimentos, los que se venden al por mayor o al detalle.

Cuadro 10
CHILE: FUENTE DE ABASTECIMIENTO SEGÚN PRODUCTOS

Productos	Establecimientos informales ^a			Supermercados ^b		
	La Vega	Mayorista	Productores	Supermercados y otros	Productores	Mayoristas
Azúcar	55	31	2	7	15	85
Aceite	63	15	13	3	80	20
Arroz	49	30	7	8	90	10
Porotos	37	12	7	21	100	-
Lentejas	29	14	9	33	100	-
Fideos	24	24	33	8	94	6
Papa	67	-	-	-	100	-
Cebollas	77	3	-	3	100	-
Huevos	37	14	39	7	100	-
Té	56	28	2	5	78	22
Detergentes	63	15	8	4	92	8
Jabón	50	22	9	9	-	-
Pollo	-	10	90	-	100	-
Pan	-	2	89	2	-	-

Fuente: Encuesta SENDE-PREALC 1976 e información proporcionada por UNICOOP para 1976-1977.

^a Porcentaje de establecimiento. Se registran duplicaciones en aquellos casos en que un establecimiento declara adquirir el mismo producto a más de un abastecedor.

^b Porcentajes sobre el total de compras de cada producto.

las 10 principales verduras consumidas en Santiago, el margen de utilidades promedio para el mayorista fue 21%, sin descuento alguno por concepto de mermas eventuales.²⁶ La cifra correspondiente para las 12 principales frutas fue 16%, y el recargo del intermediario entre el mayorista y el dueño del pequeño almacén ascendió al 5.5%.²⁷ La información recogida indica que los supermercados al menos están en condiciones de absorber el menor precio final que perciben, merced a los ahorros que obtienen en sus adquisiciones. Esto, a su vez, implicaría que los márgenes brutos son mayores en los grandes establecimientos. ¿Cómo pueden sobrevivir, entonces, los pequeños negocios, si su tasa de retorno es menor?

²⁶ Verduras consideradas: lechugas, papas, tomates, zanahorias cebollas, zapallo, espinacas, apio, remolachas y coliflores.

²⁷ Frutas consideradas: manzana, peras, limones, naranjas, paltas, plátanos, duraznos, damascos, uvas, sandías, melones y ciruelas.

Aparte de las imperfecciones ya mencionadas en el mercado de productos, existen también imperfecciones en los mercados de factores. Estas se relacionan básicamente con el tipo de organización y modo de producción de los pequeños almacenes. La organización prevaleciente en la mayoría de los casos se basa en la familia del propietario, donde predomina el trabajo por cuenta propia y da origen a una unidad en la que la función productiva está muy vinculada a la función consumo. En este tipo de empresa, los precios implícitos de los factores se determinan de una manera distinta y difieren de los imperantes para los factores productivos utilizados en el resto de la economía. Puede sostenerse que el precio implícito de la mano de obra es inferior al que abonan los supermercados, debido a la existencia de trabajo familiar y las restringidas oportunidades alternativas de empleo. Por otra parte, y aunque el precio implícito del capital en relación al precio de la mano de obra puede ser mayor como resultado de la escasez del primer factor, las reducidas necesidades de capital en estos pequeños almacenes, junto al uso dual que se hace de él —tanto para la producción como para el consumo— podrían determinar un menor precio implícito también para ese factor.

a) Imperfecciones en el mercado de trabajo

Los datos reunidos para 1969 (Collins y Garrod 1971) y 1976 (PRE-ALC-SENDE 1976), concluyen que el ingreso promedio percibido por los dueños de un almacén del sector informal fue equivalente a 2.12 y 2.33 veces el salario mínimo legal del año respectivo. En rigor, el ingreso total percibido por el propietario fue equivalente a 2.6 y 3.3 veces ese salario mínimo, respectivamente, pero es necesario efectuar deducciones por concepto de los familiares no remunerados que trabajan en el negocio. Si de la muestra de 1969 se excluye el 25% integrado por los almacenes relativamente más grandes, el ingreso del propietario disminuye al equivalente de 1.02 salarios mínimos; y si se imputan los ingresos de los componentes de la familia el ingreso neto del propietario cae por debajo del mínimo legal. La encuesta de 1976 revela también una declinación del ingreso si se excluyen del análisis los almacenes mas grandes, pero la magnitud de ese descenso no es tan marcada. En este caso, el ingreso del propietario después de las deducciones mencionadas equivale a 1.9 veces el salario mínimo.²⁸

²⁸ Ello podrían indicar que la encuesta de 1976 está sesgada hacia los establecimientos de tamaño mediano, lo cual, a su vez, obedece a las características de la comuna (Ñuñoa) elegida para conformar la muestra.

El ingreso percibido por los trabajadores remunerados y el imputado a los familiares no remunerados es similar al que podrían obtener si se ocuparan como mano de obra no calificada en establecimientos comerciales modernos. La alternativa de ingreso para los propietarios es mayor, puesto que quienes trabajan como empleados en los supermercados obtienen en promedio un ingreso equivalente a 3.2 veces el salario mínimo; para los ocupados por cuenta propia en actividades de comercio, la relación es 2.52 veces. Los propietarios de las unidades informales, por su parte, perciben un ingreso promedio equivalente a 2.12 veces el salario mínimo legal.²⁹ Parte de las diferencias, que corresponden a 1969, podrían atribuirse a discrepancias en capital humano, ya que los propietarios son gente de más edad, menor instrucción y con escasa experiencia previa. Collins y Garrod (1971) analizaron la influencia de las características personales sobre las diferencias de ingreso, comprobando que incluso cuando el sexo, la instrucción y las horas trabajadas eran similares, seguía existiendo una brecha entre lo percibido por los propietarios de unidades informales y los ocupados por cuenta propia en el resto de la economía, en este caso del 19% la cual se reduce al 7% cuando el ingreso de los primeros se compara con los ocupados por cuenta propia en servicios.³⁰

Cabe preguntarse entonces por qué los dueños de los pequeños negocios siguen atendéndolos cuando podrían obtener un ingreso mayor trabajando como empleados en establecimientos modernos. Aparte de las limitadas oportunidades ocupacionales existentes y de las desfavorables características de estas personas, que restringen su movilidad, la organización de las labores sobre una base familiar contribuye también a mantenerlos en su actual posición, dando origen a una suerte de segmentación del mercado de trabajo. Hemos demostrado que si se efectúan las deducciones pertinentes por concepto de familiares no remunerados, el ingreso percibido por los propietarios es inferior al que podrían obtener alternativamente. Pero desplazarse de sus actuales actividades

²⁹ Confirman estos datos tanto la muestra que analizan Collins y Garrod (1971) como la encuesta periódica sobre actividades comerciales que elabora el Instituto Nacional de Estadística; ambas se refieren al Gran Santiago.

³⁰ También se observan diferencias entre obreros y empleados que exhiben características personales homogéneas. En casos, las diferencias son del 12 y 31% respectivamente, cuando la comparación se efectúa con la misma posición ocupacional en el resto de la economía, y de 7 y 16% respectivamente, cuando se utiliza como referencia a los servicios.

de empleo a los restantes miembros de la familia quienes tropezarían con muchas dificultades para encontrar nuevos trabajos, porque entre otras razones no están en condiciones de ocuparse a jornada completa, como ocurre con las esposas y niños en edad escolar, quienes comparten su tiempo entre el negocio, las tareas domésticas y el sistema educacional.

Esta organización de la producción se aprecia claramente cuando se examina la estructura ocupacional. El 40% de los trabajadores por cuenta propia en el Gran Santiago trabajaba en 1969 en actividades comerciales y tres cuartas partes de los ocupados en el expendio de alimentos eran familiares no remunerados. Más todavía, la proporción de estos últimos aumenta a medida que disminuye el tamaño de los establecimientos, hasta llegar al 97% en el caso de los almacenes más pequeñas. Agrégase a lo anterior que mientras los dueños de las tiendas del comercio informal trabajan con más intensidad que los supermercados, tanto en lo que se refiere a horas de actividad como a días de atención al público, los familiares no remunerados trabajan alrededor del 56% de lo que trabaja el propietario y el 84% de las horas trabajadas en un supermercado.

b) Imperfecciones en el Mercado de capital

La organización de los establecimientos sobre una base familiar se refleja también en el mercado de capital y, a su vez, en restricciones a la movilidad de este recurso. Aproximadamente el 70% del capital total de las unidades informales de comercio está constituido por edificios, vehículos y maquinaria.³¹ El 82% de los propietarios vive en el mismo edificio en que funciona el almacén y el 85% tiene casa propia. Apenas uno de cada ocho posee un vehículo, y en todos estos casos se trata de un auto o de una camioneta. En consecuencia, ambos componentes del capital sirven a un doble propósito: satisfacen necesidades de bienestar (vivienda y transporte) y, al mismo tiempo, juegan un papel productivo. Los retornos de capital que se obtiene de la actividad del almacén constituyen entonces solo una parte de la renta implícita total. En otras palabras, el capital real del negocio es menor que el declarado nominalmente.

³¹ El equipamiento que disponen estas almacenas se reduce, por lo general, a una bomba de mano para la venta de aceite, una balanza y, a veces, aunque no siempre, un refrigerador.

Puede estimarse que la renta neta del capital fue en setiembre de 1976 de 770 pesos chilenos. La cifra se obtuvo tomando en cuenta que el ingreso total del propietario de un establecimiento del sector informal en la comuna de Nuñoa ascendió a 2 094 pesos, y que de esta suma deben deducirse una remuneración al propietario por concepto de, manejo empresarial por concepto de, manejo empresarial (equivalente a 1.25 salarios mínimos)³² y una imputación por concepto de lo que deberían haber obtenido los familiares no remunerados (equivalente al salario mínimo). Puesto que según Sansone (1977), el capital de los pequeños almacenes alcanzaba en igual fecha a un promedio de 30 a 627 pesos, el propietario obtuvo un retorno del 2.3% mensual.

Si esta tasa de retorno se compara con el 1.9% estimado para UNICO-OP, queda de manifiesto que el capital se utiliza en forma eficiente dentro de este sector. Por otro lado, si el propietario decidiera cerrar su negocio podría invertir su capital ya sea en el mercado financiero (a una tasa de interés real de 2% mensual)³³ o en empresas comerciales modernas (según una tasa similar). Estas inversiones generarían un ingreso mensual de 612 pesos, y el propietario tendría que obtener un trabajo con una remuneración no inferior a 2.5 salarios mínimos para lograr el mismo ingreso que obtiene en la actualidad con la actividad de su almacén.

Sin embargo, como ya se ha señalado, no todo su capital puede ser transferido, ya que cumple un propósito doble (bienestar y producción) y ello implica que no puede vender su casa, salvo que encuentre alojamiento alternativo para vivienda, como así tampoco su vehículo, a menos que esté preparado para sacrificar bienestar e incurrir en gastos adicionales de transporte. Si ambos factores implican que la disponibilidad de capital para la inversión en otros rubros se reduce, digamos, en 50%, tendría que conseguir un empleo con una remuneración equivalente a 2.9 salarios mínimos para alcanzar el mismo nivel de ingreso que está logrando en la actualidad. Esto, a su vez, lo enfrentará con los problemas que significa obtener una ocupación que proporcione ese ingreso y, al mismo tiempo, restringirá las oportunidades de empleo del

³² Esto equivale al salario mínimo legal establecido para los trabajadores que pertenecen a la categoría de empleados.

³³ Cabe destacar que esta tasa de interés real es excepcionalmente alta, debido a la especial coyuntura que afronta la economía chilena.

resto de la familia. En síntesis, se suscitarán los problemas del mercado de trabajo ya analizados.

4. Resumen

En suma, los factores examinados en esta sección sugieren que los establecimientos del comercio informal que expenden alimentos están en condiciones de competir con las unidades modernas, y no solo les es posible sobrevivir, sino incluso desplazar del mercado a las unidades modernas, como ha ocurrido de hecho con UNICOOP.

En segundo lugar, el análisis de las diferencias de ingresos y retornos a factores de producción parece asimismo indicar que la actividad del sector informal utiliza en forma eficiente los recursos, dado el contexto general de escasez de empleo en el sector moderno, el bajo poder de compra que caracteriza el mercado y la organización de la producción en las unidades informales.

Por último, resulta difícil prever tendencias, dado que la competencia entre las empresas puede verse limitada por imperfecciones en los mercados de productos y de factores; aunque es posible vaticinar el comportamiento general a largo plazo de unidades informales en mercados concentrados, es difícil pronosticar el ritmo de tal evolución, aparte de que las tendencias pueden diferir a mediano plazo. Por otra parte, es muy probable que los cambios en el mercado ocurran en forma discontinua, antes que continua. Sin duda, es altamente probable que la capacidad de competir de las unidades informales se mantenga, asegurando su supervivencia, hasta que el poder de compra de la mayoría de la población y el modo de producción imperante no sean sustancialmente alterados.

Bibliografía

ALDUNATE, J.

1975^a «Precios y salarios, a los dos años». *Mensaje*, Santiago de Chile 24 (244), nov.

1975^b «Salarios y precios. ¿Cómo sigue la situación?». *Mensaje*, 24 (238), may.

AMIN, S.

1974 *El capitalismo periférico*. Trad. de Michel Fultot. México: Ed. Nuestro Tiempo.

1973 *Le développement inégal*. París: Les Editions Minuit.

ARRIGHI, G., Saul, J.

1970 «International Corporations, Labour Autocracies and Economic Development in Tropical African». Incluido en *Imperialism and Underdevelopment*.

1973 *Essays on the Political Economy of Africa*. Nueva York: Monthly Review Press.

BARAHONA, P.

1967 *Comercialización y aspectos económicos en el sector Manuel Rodríguez*. Santiago: CIDU, Universidad Católica.

BECKER, G.

1967 *Human Capital and the Personal Distribution of income*. Nueva York.

1964 *Human Capital*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.

BINEFELD, M.

1975 «The informal Sector and Peripheral Capitalism: The Case of Tanzania». *IDS Bulletin*, Brighton, University of Sussex, 6(3), feb.

Notes on the «Theory of Wages» and on Unequal Exchange, Sussex. Institute of Development Studies, 1974. Working Paper n.º 19.

BIENEFELD, M., GODFTEY, M.

1975 «Measuring Unemployment in the informal Sector Some Conceptual and Statistical Problems». *IDS Bulletin*, vol. 7, n.º 3, octubre.

BOSE, A.N.

The Informal Sector in the Calcutta Metropolitan Economy, Ginebra, OIT, 1974, WEP Urbanization and Employment Research Programme, Working Paper, n.º 5.

CARDOSO, F.H.

1971 «Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad». *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales* (1-2), jun.-dic.

COLLINS, N., GARROD, P.

1971 «Actuación del sector de comercio minorista de alimentos: Relaciones entre objetivos de empleo y de servicios». *Cuadernos de Economía* 8(24), Santiago de Chile, agosto.

CHILE, Banco Central, *Boletín Mensual: 1960 a 1970*, Santiago, Banco Central.

Dirección de Estadística y Censos, Encuesta continua de comercio minorista y servicios: año 1967, Santiago, dirección de Estadística y censos, 1969, Serie investigaciones Muestrales C-4.I.

Dirección de Estadística y Censos, Encuesta nacional sobre ingresos familiares: marzo-junio 1968, Santiago, Dirección de Estadísticas y Censos, 1969, Serie investigaciones Muestrales B-5.

Dirección de Estadísticas y Censos, Muestra nacional de hogares. Encuesta nacional de presupuestos familiares. Distribución del gasto familiar en el Gran Santiago: setiembre 1968-agosto 1969, Santiago, Dirección de Estadística y Censos, s.f.

1968 Empresa de Comercio Agrícola, Análisis de las relaciones de precios de las hortalizas en Chile, Santiago, ECA.

Instituto Nacional de Estadística, Características básicas de la población (Censo 1970). Resumen país, Santiago, INE, s.f.

Instituto de Estadística, IV Censo nacional de manufacturas, Santiago, INE, 1971, ts. I y III.

1972 Instituto Nacional de Estadística, Comercio interior y comunicaciones: años 1960 y 1969. Santiago, INE.

Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Instituto Nacional de Estadística, Anuario estadístico 1976. Santiago, INE, s.f.

1973 Oficina Nacional de Planificación, Balances económicos de Chile 1960-1970, Santiago, Editorial Universitaria.

Oficina Nacional de Planificación, Cuadro de transacciones intersectoriales para la economía chilena 1962, Santiago, ODEPLAN, s.f.

1968 Servicio de Cooperación Técnica, Encuesta a la pequeña industria y el artesanado de Chile. Metodología, análisis de resultados, Santiago, SCT.

1972 Superintendencia de Seguridad Social, Seguridad social. Estadísticas 1967/69 y 1970, Santiago, Superintendencia de Seguridad Social.

UNICOOP, Encuesta sobre precios y calidad de alimentos a almacenes localizados en barrios con diferente nivel socioeconómico en el Gran Santiago, Santiago, UNICOOP, 1975 (informe interno no publicado).

DOERINGER, P., PIRE, M.

1971 *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass., Heath.

EMMERIJ, L.

1974 «Nuevo enfoque de algunas estrategias para aumentar el empleo productivo en África». *Revista Internacional del Trabajo*, 90(3), Ginebra, sep.

EMPRESA DE COMERCIO AGRÍCOLA

1966 *Costos márgenes y otras consideraciones de interés en la distribución de hortalizas en el Gran Santiago*. Santiago, ECA.

FLETSCHNER, C.

1971 *Structural Patterns in the Marketing of Selected Agricultural Products in Chile: The Position of Small and Large Growers*. Madison, Land Tenure Center, University of Wisconsin.

FRANKENHOFF, C.A.

1967 «Elements of an Economic Model for Slums in the Process of Urban Growth». *Economic Development and Cultural Change* 16(1), Chicago, oct.

GERRY C.

Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar. Ginebra, OIT, 1974. WEP Urbanization and Employment Research Programme, Working Paper n.º 8.

GÓMEZ, P. M.

1969 *Actualización de matrices de insumo producto. El método RAS*. Santiago: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile.

GORDON, D.M.

1971 «Class Productivity and the Ghetto». Harvard University (tesis).

GORDON, D.M.

1972 *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington: Mass, Lexington Books.

HARBERGER, A.

1971 «Cálculo del costo social de sustitución de la mano de obra». *Revista Internacional del Trabajo* 83(6), Ginebra, junio.

HART K.

1973 «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana». *The Journal of Modern African Studies* 11(1) Cambridge-Dares-Salaam.

1970 «Small Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning». *The Journal of Development Studies*, Londres, julio.

HOBBSAWM, E. J.

1969 «La marginalidad social en la historia de la industrialización europea». *Revista Latinoamericana de Sociología* 5(2), Buenos Aires.

KATOUZIAN, M. A.

1970 «The Development of the Service Sector: A New Approach». *Oxford Economic Papers* 22(3), nov.

KERR, C.

1954 «The Balkanisation of Labor Markets», en Bakke, W. *et al. Labor Mobility and Economic Opportunity*. Nueva York: MIT Press.

LABINI, S.

1966 *Oligopolio y progreso técnico*. Trad. de Enrique Irazoqui. Barcelona: Ed. Oikos.

LORD, S.

Segmentation in Labor Markets: A Survey Sussex. Institute of Development Studies, Discussion Paper, s.f.

LEYS, C.

1973 «Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report in Kenya». *African Affairs*. Londres, oct.

MARULANDA, O.

1976 *El sector informal en la economía urbana de Bogotá*. Bogotá: OFISEL.

MAZUMDAR, D.

1976 «The Urban Informal Sector». *World Development*, 4(8), Oxford, ago.

1976 *The Urban Informal Sector*. Washington, BIRF, 1975, Bank Staff Working Paper, n.º 211; también en *World Development*, 4(8), ago.

McGEE, T.G.

1974 *The Persistence of the Proto Proletariat: Occupational Structures and Planning for the Future of Third World Cities*. Los Angeles, University of California, School of Architecture and Urban Planning.

1973 *Hawkers in Hong Kong: A Study of Planning and Policy in a Third World City*. University of Hong Kong, Center of Asian Studies.

1970 *Hawkers in Selected Asian Cities*. University of Hong Kong, Center of Asian Studies.

MERRICK, T.

1976 «Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil. The Case of Belo Horizonte». *The Journal of Developing Areas* 10(3), Macomb, Ill., abr.

MÉXICO, DIRECCIÓN GENERAL DEL SERVICIO PÚBLICO DEL EMPLEO, PNUD/OIT, PREALC

1975 *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano en México*. México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

MINCER, J.

1970 «The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach». *Journal of Economic Literature* 8(1), Evanston Ill., mar.

MIRANDA, S. E.

El sector agrícola en la seguridad social de Chile. Santiago: Superintendencia de Seguridad Social, 1965. (Separata del Boletín de Estadísticas de Seguridad Social, n.º 27-28).

NELSON, R., SCHULTZ, T.P., SLIGHTON, T.

1971 *Structural Change in a Developing Economy: Colombia's Problems and Prospects*. Princeton: Princeton University Press.

NUN, J.

1969 «Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal». *Revista Latinoamericana de Sociología* 5(2), Buenos Aires.

OIT

1972 *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra: OIT.

OSHIMA, H. T.

1971 «Labour Force Explosion and the Labour Intensive Sector in Asian Growth». *Economic Development and Cultural Change* 19(2), Chicago, ene.

PINTO, A.

1965 «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano». *Trimestre Económico* 32(125), México, ene.-mar.

PREALC-SENDE

1976 «Encuesta al comercio minorista de Ñuñoa, Santiago» (no publicado).

PREBISCH, R.

1963 *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.

PROGRAMA DE COOPERACIÓN TÉCNICA CHILE – CALIFORNIA

1965 *La comercialización de productos agropecuarios en Chile. Anexo 1: Hortalizas y frutales*. Santiago: Programa Chile California.

QUIJANO, A.

1974 «The Marginal Pole of the Economy and the Marginalized Labour Force». *Economy and Society* 3(4), Londres, nov.

REYNOLDS, L.

1965 «Wages and Employment in a Labour Surplus Economy». *American Economic Review* 55, Menasha, Wis.

ROLDÁN, R.

«Funciones consumo por tramos de ingreso». CEPLAN, Bienestar y pobreza. Santiago: CEPLAN, 1974.

SABOLO, Y.

1975 *The Service Industries*. Ginebra: OIT.

SANSONE, D.

1977 *Tecnología y empleo en servicios: El caso del comercio minorista de alimentos en Chile*. Santiago: PREALC.

SANTOS, M.

1976 *Le circuit inférieur. Le soi-disant secteur informel*. París: Les Temps Modernes.

1970 *Les Villes du Tiers Monde*. París: Ed. Gémin.

SETHURAMAN, S.V.

1976 «El sector urbano no formal: Definición, medición y política». *Revista Internacional del Trabajo* 94(1), Ginebra, jul.-ago.

1975 «Desarrollo urbano y empleo en Yakarta». *Revista Internacional del Trabajo* 92(2-3), Ginebra, ago-sep.

SOUZA, P.R. Y TOKMAN, V.E.

1976 «El sector informal urbano en América Latina». *Revista Internacional del Trabajo* 94(3), Ginebra, nov.-dic.

STEINDL J. *SMALL AND BIG BUSINESS*

Oxford University: Institute of Economics and Statistics, s.f.

SUNKEL, O.

1973 «Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America». *Social and Economic Studies* 22(1), Jamaica, University College of the West Indies.

TOKMAN, V.E.

1977 *Dinámica del mercado de trabajo urbano: El sector informal urbano en América Latina*. Santiago: PREALC.

1975 *Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Análisis del sector industrial en el Ecuador, Perú y Venezuela*. Santiago: ILPES, (Cuadernos del ILPES N.º 23).

VILLAVICENCIO, J.

1976 «Sector informal y población marginal». Santiago, PREALC, (no publicado).

WATCHEL, H.M. Y BETSEY., C.

1972 «Employment at Low Wages». *The Review of Economics and Statistics*. S4(2), Cambridge, Mass., May.

WEBB, R.

1974 «Income and Employment in the Urban Traditional Sector. The Case of Perú». Princeton, Princeton University (no publicado).

WEEKS, J.

- 1975 «Políticas de expansión del empleo en el sector urbano no formal de economías en desarrollo». *Revista Internacional del Trabajo* 91(1), Ginebra, ene.
- 1973 «Uneven Sectoral Development and the Role of the State». *IDS Bulletin* 5(2-3), Brighton, University of Sussex, oct.
- 1972 «Factors Determining the Growth of Output and Employment in the Labour Intensive Sectors in Poor Countries» (mimeografiado).
- 1971 *An Exploration into the Nature of the Problem of Urban Imbalance in Africa, conference on Urban Employment in Africa*. Institute of Development Studies, University of Sussex, 12-16 sep.

