

cedla



FLACSO



ILDIS

**EL SECTOR
INFORMAL
EN BOLIVIA**

Es propiedad de los autores
D. L. No. 4 - 1- 341 - 86 p.

Diseño Tapa:
Ana María Bravo

Edición y Coordinación:
Leticia Sainz

Fotografías:
Grover Hinojosa

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia

REG. 1188
NB: 1122
CUT.
BIBLIOTECA - FLACSO

INDICE

	Pág.
PRESENTACION	7
MARCO TEORICO	9
S.I.U.: Revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión - Hernando Larrazábal	11
Análisis del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz	43
La Industria Popular en La Paz - Jesús Durán	63
Nociones teóricas en torno al S.I.U. y a la Economía Informal - Miguel Fernandez	73
Comentarios - Horst Grebe	85
METODOLOGIA	105
La medición del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz	107
El S.I.U. en Bolivia: Algunas experiencias metodo- lógicas - Silvia Escóbar de Pabón	117
La producción del calzado en Cochabamba: una expe- riencia de investigación - Oscar Zegada Claire	135
DIAGNOSTICO	145
El S.I.U. en Bolivia: apuntes para un diagnóstico - Roberto Casanovas	147
La Economía Informal en Bolivia: una visión macro- económica - Samuel Doria Medina	179
La mujer y el S.I.U. - Gloria Ardaya	195
Comentarios: Rolando Morales	227
POLITICAS	237
Políticas latinoamericanas en relación al S.I.U. - Ernesto Kritz	239
La experiencia de planificación social del Perú - Raúl Gonzales de la Cuba	253
La nueva política económica y el S.I.U. en Bolivia - Rolando Morales	269
El impacto de la Nueva Política Económica en el S.I.U. en Bolivia - Roberto Casanovas	281
DEBATE	291
LINEAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACION	305
BIBLIOGRAFIA	309

METODOLOGIA

LA MEDICION DEL S.I.U. EN AMERICA LATINA

Ernesto Kritz *

* Economista. Consultor de Organismos Internacionales.



Vendedor ambulante
La Paz

La historia de la medición del sector informal en América Latina recorre, más o menos, los mismos caminos descritos para el caso de Bolivia y, en honor a la justicia, puede decirse que las experiencias bolivianas han sido pioneras en ese desarrollo. Es importante recordar que la investigación realizada en 1977 por el Ministerio de Trabajo en la ciudad de La Paz, fue la primera donde se investigaron características de los establecimientos informales en la región y, tuvieron que pasar algunos años, hasta que se hiciera la segunda.

La medición de las características del sector informal urbano ha sido y continúa siendo especialmente dificultosa en América Latina. En buena medida porque las categorías estadísticas existentes no son neutras en sí mismas sino que reflejan una concepción acerca de lo que se va a medir. Tradicionalmente y como expresión del viejo enfoque desarrollista que predominó durante casi tres décadas, los aparatos estadísticos en la región fueron organizados para medir el sector urbano de la economía que se suponía era el motor del crecimiento y el que resolvería los problemas.

Este enfoque conceptual estaba avalado por algunos hechos operacionales prácticos que no pueden desconocerse. Entre ellos, probablemente el más importante, es el referido al costo de las instituciones recolectoras de información debido a la atomización del sector informal en el espacio. Tanto por esas razones conceptuales como por las operacionales, ha resultado difícil para los interesados en el tema, analizar la estructura y la dinámica de la economía informal porque ni existen marcos muestrales, ni registros, ni tampoco claridad conceptual como para encarar seriamente una tarea de medición.

Las primeras aproximaciones de medir la segmentación del mercado de trabajo entrando por los hogares y utilizando como instrumento las encuestas, tropezaban y aún lo hacen, con la limitación importante referida a que la unidad de análisis de las encuestas son, por definición, el hogar y las personas y no la unidad productiva en la que esas personas trabajan.

Hay algunas encuestas de hogares en América Latina que permiten avanzar un poco en esta dirección a través del indicador **proxi** que se refiere al tamaño del establecimiento. En ellos se incluye la pregunta acerca del número de personas ocupadas en el lugar de trabajo. Utilizando este tipo de intersticio, se hicieron mediciones partiendo a la fuerza de trabajo entre aquellas que emplean menos de cinco o las que ocupan más de cinco personas. Pero, ¿por qué cinco y no diez o quince?, la elección ha sido en muy buena medida intuitiva y, quizás, si se quiere encontrar alguna racionalidad, sustentada en que el tamaño del establecimiento debe estar asociado a algunas características de su estructura que hacen que tenga ese tamaño y no otro.

Surgen sin embargo, algunas dudas que hasta hoy no han sido resueltas con el instrumento disponible, por ejemplo, desde el espectro 'mercado de trabajo', en el cual se incluyen a todos los ocupados en establecimientos de menos de cinco personas, queda el enorme conglomerado de trabajadores por cuenta propia. Se podría decir que son unidades económicas unipersonales, pero desde el inicio, diez años atrás, se planteaba qué hacer con los trabajadores por cuenta propia que son profesionales. Con esta lógica, un abogado, un ingeniero o un médico que trabajan por cuenta propia estarían dentro del sector informal pero por las características peculiares de estos establecimientos, en realidad no son, estrictamente unidades informales.

Por lo tanto este tipo de asociaciones entre el tamaño del establecimiento y sus características tecnológicas, organizacionales, productivas o empresariales son, hasta cierto punto válidas, pero, rápidamente encuentran limitaciones que, en el fondo, son propias de las categorías conceptuales y su expresión en el aparato estadístico.

El punto clave para superar estas limitaciones probablemente consiste en trascender esa unidad de análisis, que es el hogar o las personas e intentar pasar a la unidad definida a partir de la empresa. Pero, de nuevo se enfrenta la restricción esencial de la inexistencia de registros de todas las unidades económicas que operan en un cierto espacio.

Una de las formas de superar esta limitación, por lo menos de manera parcial, es la que se ha intentado en dos experiencias: una realizada en Guayaquil en el año 1982 y la otra, más completa, en Lima metropolitana en los años 1983 y 1984.

Metodológicamente en la investigación de Lima metropolitana se utilizó una técnica mixta de recolección de datos partiendo de una encuesta de hogares donde, con los criterios utilizados hasta el momento, se obtuvo una aproximación provisoria acerca de las magnitudes relativas de los distintos segmentos en los que se distribuye la población económicamente activa existente en los hogares. Utilizando esos criterios **proxi**, particularmente referidos a la categoría ocupacional y el tamaño del establecimiento, se pasó a una segunda fase en la cual ya no serían investigadas las personas sino los establecimientos. Esta metodología no hace sino suplir la inexistencia de un registro.

Para la segunda fase, la muestra de establecimientos abarcó a todos los patrones que declaraban ocupar menos de cinco personas más los trabajadores por cuenta propia. Contando con la dirección del local, se aplicó, en todos los casos, una encuesta dirigida a conocer las características de la unidad económica.

Es en este aspecto donde se han logrado algunos avances que vale la pena resaltar. Lo que interesaba averiguar respecto a los establecimientos presuntamente informales, eran dos aspectos centrales: por una parte su estructura tecnológica, organizativa y el modo de relacionarse con el resto de las unidades productivas, tanto en el mercado de factores como en el de productos y, por otra, saber cuál fue la dinámica de ese establecimiento desde el momento de su constitución

hasta el momento del relevamiento en términos del tipo de acumulación que había experimentado. Esto, tenía dos propósitos: uno de diagnóstico que puede justificarse por sí mismo y otro, de identificación y especificación de situaciones -dentro del contexto heterogéneo que ya se advertía con mayor claridad- para la definición de políticas dirigidas a cada uno de los subsegmentos que conformaban esa estructura compleja.

Las características del establecimiento tanto en términos de estructura tecnológica y de organización de la producción como del acceso al mercado de factores y al de productos, permitieron comprobar lo que había sido la hipótesis inicial en relación con la marcada heterogeneidad de situaciones que se producían en el sector informal.

Sin entrar a desarrollar el contenido del cuestionario, que recogió una cantidad muy grande de información, vale la pena resaltar que en esta experiencia se consiguió, de una manera razonablemente aproximativa, encontrar algunos indicadores acerca de cuál había sido la dinámica del establecimiento, desde el momento en que inició sus actividades hasta el de la encuesta. Y, para esto, una tarea interesante como experiencia fue, por un lado, establecer el balance de cada uno de los establecimientos encuestados al momento de las entrevistas y, por otro, establecer el balance inicial con el que habían partido.

Planteado de esta manera se puede legítimamente, preguntar cómo se hace ésto en locales que, por definición, no tienen registros contables y, aunque esa es la dificultad más grande, debe recordarse que se trata de locales donde los activos y pasivos son pequeños y no resulta difícil establecer el estado de patrimonio al momento de la encuesta, con un razonable grado de aproximación a la realidad. *Tampoco fue difícil establecer el patrimonio inicial porque casi la totalidad de los establecimientos se iniciaron con muy poco y estaba, en general, bien registrado en la memoria de las personas.*

Ciertamente, debe haber una cantidad de activos que no fueron incluidos, otros que fueron subestimados pero,

el análisis agregado de los establecimientos indica que los desvíos no son demasiado significativos y, que al conformar una ley de comportamiento más o menos regular, esos desvíos ocasionados por los sesgos de la memoria no fueron tan importantes como para invalidar el método.

Contando con la situación inicial y la situación final, no resultó demasiado dificultoso conocer cuál habría sido la tasa de acumulación de cada uno de estos establecimientos a lo largo de períodos de operación. Así, se pudieron establecer intervalos de clase que permitían diferenciar a los establecimientos informales, según los regímenes de producción bajo los cuales estaban operando. Se encontró, y eso es lo que cabía esperar, que la mayoría -cerca de dos tercios- estaba funcionando bajo un régimen de reproducción deficiente, es decir, que ni siquiera podían asegurar la reproducción de su fuerza de trabajo y, en rigor, había sufrido procesos de descapitalización. Cosa explicable en cierto modo por la agudización de la crisis.

Se encontró otra proporción de establecimientos que operaban un régimen de reproducción simple, es decir una situación estacionaria y, un 15 o/o sometidos a reproducción ampliada. Esto permitió, en términos cualitativos, apoyados en una base cuantitativa, que será endeble pero que no parece impugnar los resultados posteriores, comprobar claramente la heterogeneidad desde ese punto de vista. Y, lo mismo, desde el punto de vista de la inserción mercantil. Hay establecimientos que operan en mercados diferenciados, otros en mercados relativamente competitivos y algunos que constituyen la base de mercados oligopólicos concentrados.

Esta forma de aproximarse puede resultar fructífera sobre todo si uno se plantea diseñar políticas para el futuro. Precisamente por la heterogeneidad que se descubre, es claro que las políticas deben ser selectivas. Para ello, a partir de la información obtenida en la encuesta, se construyó una cantidad muy grande de indicadores, mucho más que aquellos que normalmente se encuentran para analizar una empresa formal, y, dos tipos de instrumentos. Uno en el cual se analizan simultáneamente los regímenes de reproducción y los niveles de

acumulación con la forma de inserción mercantil que permiten estudiar la trayectoria y la dinámica probable del establecimiento informal al que se denominó, por esta razón, "matriz de potencial dinámico". Se encontraron 48 posibles posiciones distintas que permiten identificar:

- a) un conjunto de unidades económicas informales sin perspectivas hacia adelante, condenadas a ser instrumentos de subsistencia donde no tiene sentido aplicar políticas de promoción porque no resolverían nada y que necesitan otro tipo de medidas que implican modificar también al sujeto empresarial.
- b) una fracción importante de unidades con potencialidad clara de que podrían evolucionar hasta establecimientos formales o, al menos, hacia límites entre la informalidad y la formalidad.

El otro instrumento que es útil destacar y que se genera a partir de la información recogida en las encuestas, es elaborar perfiles microempresariales de las unidades económicas informales, importantes para las políticas de promoción, sobretudo aquellas de acceso al crédito y que resuelven un problema crucial: de todos los programas de fomento o promoción del sector informal, el costo de la elaboración de proyectos generalmente supera el monto de los créditos mismos.

De esta manera, a partir de las técnicas de la encuesta, debidamente procesadas y automatizadas con un programa, se logró con un buen grado de aproximación, construir perfiles microempresariales a un costo de 20 ó 30 dólares por microempresa. Esto se justifica en relación a los métodos tradicionales de evaluación de proyectos, que son mucho más caros y requieren de un tiempo mayor que el empleado en esta experiencia.

Con todas las limitaciones del caso, ésta parece ser una línea interesante a profundizar, como se viene haciendo en el proyecto de planificación de mercado laboral del Perú, en la medida en que logra dar algunas respuestas que no se encontraban cuando se abordaba el estudio del sector informal exclusivamente desde la perspectiva de los hogares.