

# EL MERCADO INFORMAL DE TRABAJO Y SU IMBRICACION CON LAS GRANDES EMPRESAS COMERCIALES Y MANUFACTURERAS

Miriam Cruz

## I. Introducción

A lo largo de la década de los setenta y principalmente durante el período 75-80, parte de la literatura económica se ha orientado a la discusión de los problemas vinculados al sector informal urbano del mercado de trabajo de las economías subdesarrolladas. Mucha de esta literatura proviene de organismos internacionales como la OIT y algunas de sus dependencias específicas como PREALC. Otros organismos como el Banco Mundial, han contribuido también a la discusión de este sector, en la medida en que sus estudios han enfocado el tema de la pobreza<sup>1</sup>. Asimismo, diversos autores independientes han estudiado el sector informal en sus diferentes aspectos y principalmente aquellos relacionados con el empleo generado por el sector; pero también relacionados con las políticas de apoyo al mismo. Recientemente, parte de esos estudios ha estado orientado a determinar el tipo de vinculaciones entre ese sector y los restantes sectores de la economía. Indudablemente, muchos de estos estudios, casi la mayoría, podríamos decir, han sido conducidos en forma aislada y han conservado el carácter de estudios de casos relativos a países concretos. De cualquier manera, los distintos trabajos han contribuido a determinar la importancia que tiene este sector dentro de la economía de los distintos países subdesarrollados (PSDs), sobre todo en su carácter de generador de empleos y de ingresos para una gran parte de la población: alrededor del 40% de la población económicamente activa urbana.

## II. Objetivos

En la primera parte de este trabajo se tratará de establecer una síntesis de los distintos enfoques que sobre el sector informal puedan detectarse en la literatura económica; tratando de señalar los principales aportes y las principales diferencias que dichos enfoques presentan. Nos interesará asimismo, detectar el tipo de vinculaciones que se perciban o que

se planteen explícitamente en cada uno de los enfoques, respecto al sector informal y los otros sectores de la economía.

Efectuada la revisión sobre la literatura del sector informal urbano se presentará, para el caso de El Salvador, el estudio de PREALC, señalando las principales características de éste, así como los resultados más sobresalientes que él presenta en relación al sector informal.

Finalmente, se intentará analizar a la pequeña empresa (con menos de 4 ocupados) como parte integrante del sector informal. Esto último, a la vez que hace manejable un tema tan complejo como es el sector informal, nos permite destacar ciertos aspectos relevantes en cuanto al papel de la pequeña empresa dentro de una economía como la salvadoreña, así como destacar sus relaciones con otros sectores de la economía. En esta última parte se intentará detectar quiénes resultan beneficiados con ese tipo de relaciones y como ellas influyen en el desarrollo del sector informal.

### III. Revisión de la literatura sobre el sector informal urbano.

El estudio del sector informal urbano del mercado de trabajo se vuelve relativamente más importante en la medida en que el avance de los procesos de industrialización llevados a cabo en la mayoría de los PSDs, no conducen a los resultados esperados en términos de empleo. En efecto, la naturaleza relativamente intensiva en capital que adoptaron los procesos productivos, condujo sólo a una lenta absorción del empleo, en tanto que la población crecía a un ritmo mucho mayor, produciéndose, de esa forma, tasas de desempleo cada vez mayores. Lo anterior estuvo agravado por el hecho de que, vinculado al proceso de industrialización de estos países, se dio todo un proceso migratorio rural-urbano de población que, atraída por las posibilidades relativas de encontrar un empleo mejor remunerado en las ciudades, tendió a desplazarse en cantidades superiores a las que podían ser absorbidas en el sector moderno industrial.

Como resultado de la disparidad entre la tasa de crecimiento de empleo proporcionado por el sector moderno industrial y la alta tasa de migración y crecimiento poblacional urbano, se fue ampliando la brecha del desempleo urbano en estos países. Este problema del desempleo se agudizó aún más en la medida en que los demás sectores de la economía no absorbían tampoco, en forma suficiente —mediante la creación de nuevos empleos— a la creciente población.

Resultado de esta dinámica de la economía fue la creciente proliferación de actividades al margen de los sectores formales de la economía. Estas actividades informales, fundamentalmente relacionadas al comercio en pequeño, a los servicios y las manufacturas diversas, tendieron a concentrarse principalmente en los centros urbanos de los países subdesarrollados y se constituyeron en un medio de vida para un buen porcentaje de la población. Son precisamente estas actividades las que forman el sector informal urbano de los PSDs y son ellas las que constituyen el objeto de estudio de los distintos enfoques que a continuación veremos.

a) El primer enfoque estaría vinculado a ciertas organizaciones como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y similares, quienes, fundamentalmente preocupadas por resolver el problema del empleo, se han interesado en el análisis del sector informal urbano de los PSDs desde la perspectiva del mismo como generador de empleo. En este sentido se han orientado la mayoría de los estudios realizados para distintos países, a fin de determinar políticas económicas adecuadas que apoyen a este sector, en vista de la naturaleza eminentemente intensiva en mano de obra que él presenta.<sup>2</sup>

Al definir el objeto de su investigación, la OIT plantea, en un estudio realizado en 1972, que las actividades informales se definen como aquellas "... de fácil entrada; uso de recursos nacionales; de propiedad familiar; operación en pequeña escala; intensivas en mano de obra y tecnología adaptada; experiencia de los que ahí trabajan adquirida fuera del sistema formal de educación y finalmente, caracterizadas por operar en mercados no regulados y competitivos"<sup>3</sup>.

La anterior definición del sector informal, si bien puede diferir de otras<sup>4</sup>, de alguna manera es lo suficientemente amplia como para incluir toda la gama posible de actividades tal como son consideradas por otros autores<sup>5</sup>. Dicha definición comprendería entonces, una serie de actividades que van desde el vendedor ambulante, el empleado por cuenta propia hasta la inclusión de la pequeña empresa, considerada por muchos como la empresa no capitalista. La pequeña empresa, así definida, básicamente descansaría en el empleado por cuenta propia, familiares no remunerados y muy escasa contratación de personal remunerado.

Ahora bien, es interesante destacar cómo se concibe, dentro de este primer enfoque, la existencia del sector informal ya que ello permitirá comprender, posteriormente, el alcance y la orientación de sus políticas.

Este enfoque parte, generalmente, de la concepción de que las actividades del sector informal resultan ser complementarias de aquellas que se realizan en los llamados sectores formales de la economía. Tal complementariedad es "atribuida al eficiente uso que el sector hace de los recursos disponibles, ya que emplea intensivamente gran cantidad de mano de obra y no exige ni mucho capital ni divisas, con lo que exhibe ventajas comparativas respecto a actividades similares en el sector moderno"<sup>6</sup>.

Evidentemente, en una economía donde prevalecen sectores formales, vinculados generalmente a procesos de producción relativamente intensivos en capital, dicha complementariedad se vuelve muy importante, sobre todo para mitigar el problema del desempleo —uno de los principales problemas de los PSDs—. De ahí la importancia del sector informal y el interés que éste presenta como objeto de estudio para muchos autores e instituciones<sup>7</sup>.

Como resultado de estos estudios, han sido emanadas una serie de recomendaciones de política económica tendientes a apoyar al sector informal. Muchas de estas políticas han sido consideradas por los países latino-

americanos e incorporadas dentro de sus programas y proyectos concretos de ayuda al sector.

Dentro de esas políticas concretas cabe señalar algunas: mayor apertura de las instituciones crediticias formalmente establecidas para concesión de créditos a aquellos que operen en el sector informal; programas de capacitación técnica; mayor acceso al abastecimiento de insumos en condiciones favorables para el sector informal; mejoras en los canales de comercialización; y finalmente, una mayor apertura de los otros sectores hacia la compra de los productos y servicios producidos por el sector.

Los principios que subyacen en estas recomendaciones son resultado de la noción inicial de que entre los sectores formales y el sector informal se dan relaciones de complementaridad, siendo posible para ambos establecer y profundizar una serie de vínculos más dinámicos que permitan que el sector informal sea mejorado en cuanto a sus niveles de ingresos, lo cual en última instancia, será también beneficioso para la economía en su conjunto.

b) El segundo enfoque, desde el cual se ha examinado el sector informal, estaría vinculado a las concepciones de explotación y dependencia. Nos referimos aquí a aquellos autores que conciben la existencia del sector informal bajo la perspectiva de relaciones de subordinación y explotación, en las cuales el sector informal se mantiene en un estado subordinado.

Desde este punto de vista, autores como C. Moser, Gerry, C. Bienefeld<sup>8</sup> Davies, R.<sup>9</sup>, V.E. Tokman\*, R. Infante\*, A. Pinto\* y otros, plantean que el sistema capitalista reproduce, al interior de las economías periféricas, el tipo de relaciones que prevalecen entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas; fundamentalmente, de dependencia de las segundas en relación a las primeras. Tales relaciones son propias y funcionales al sistema capitalista como un todo

Específicamente estos autores plantean que, de la misma manera que se dan esas relaciones a nivel mundial entre países, también al interior de las economías dependientes se reproducen estos mecanismos de subordinación y explotación que, planteados en términos de una economía concreta, se traducen en relaciones de explotación entre unos sectores de la economía respecto a otros. Así, se plantea que el sector informal mantiene relaciones de subordinación en relación a los otros sectores y que es precisamente este tipo de relaciones, sin embargo, el que hace posible su existencia.

\* Es importante aclarar que si bien autores como Tokman, Pinto, e Infante, están vinculados a organizaciones como PREALC y CEPAL; ellos como autores individuales han destacado en sus trabajos las relaciones de subordinación y dependencia del sector informal, bajo la perspectiva de un análisis de la heterogeneidad estructural que presentan estos PSDs. En este sentido, el trabajo de Infante "Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso", es particularmente interesante ya que hace un análisis de los entrelazamientos que vinculan las estructuras económicas heterogéneas al interior de los PSDs.

En efecto, mucha de la literatura con este enfoque en particular, ha tratado de establecer el papel que representan dichas relaciones en la existencia del sector informal así como en la tendencia que éste parece presentar en el largo plazo. La evidencia empírica por ellos detectada, ha mostrado, en muchos casos, por una parte, que tales relaciones resultan de beneficio para otros sectores de la economía y por otra parte, que la tendencia del sector informal parece ser más a su conservación que a su desaparición en el largo plazo. Este punto es interesante, ya que plantea una diferencia más en cuanto a la forma en que el proceso de desarrollo capitalista se ha dado en las economías subdesarrolladas respecto a las economías desarrolladas. Evidentemente, en los países desarrollados la tendencia fue hacia la desaparición de toda forma no capitalista. Tal como King, K., lo plantea:

"...en algunos países industrializados la categoría de empleado por cuenta propia ha disminuido del 60% al 6% en los últimos 100 años"<sup>10</sup>.

Por el contrario, Lebrun y Gerry<sup>11</sup> plantean que en los países de la periferia es el efecto de conservación el que parece dominar y relacionan este fenómeno con el hecho de que, al interior de las economías subdesarrolladas se da una cierta división del trabajo, mediante la cual la producción de varias mercancías es dejada en manos de los pequeños productores en vista de que generalmente no son rentables para que el capital se vea involucrado en su producción. Según estos autores, tal situación encontraría su explicación en la orientación del modo capitalista hacia la producción de exportaciones para el consumo metropolitano y/o transformación, y la producción de bienes, principalmente para el estrato más favorecido de la población de los PSDs.

Más adelante, al referirse a la tecnología que utiliza el capital industrial en la periferia, señalan que éste:

"usa en gran medida la misma tecnología que en el centro..., tecnología intensiva en capital... El resultado es un incremento en la productividad de la mano de obra y consecuentemente una disminución del crecimiento del empleo industrial..."<sup>12</sup>

y añaden:

"Ya que realizan una producción esencialmente intensiva en capital, el capital industrial solamente emplea a una pequeña proporción de la población activa urbana en los países subdesarrollados. Consecuentemente, el mercado para los bienes producidos por el capital industrial es muy pequeño, a pesar de la redistribución del ingreso de los asalariados a sus dependientes. Solamente la pequeña producción es capaz de satisfacer la mayor parte de los requerimientos de consumo de las masas urbanas (vestido, calzado, vivienda, muebles, transporte, reparaciones y alimentos preparados). Este es el factor principal en la conservación de la pequeña producción"<sup>13</sup>.

Sobre este último punto R. Davies plantea que efectivamente los "alojamientos ilegales son a menudo la única forma de albergue disponible en

una sociedad que requiere empleo f6rmal antes de suministrar vivienda"<sup>14</sup>.

Por su parte, otros autores<sup>15</sup> argumentan que tambi6n la presencia del capital mercantil en los pa6ses subdesarrollados ha contribuido a que se mantengan las actividades del sector informal. En efecto, a diferencia de los pa6ses desarrollados de hoy, donde el capital industrial jug6 un papel importante en la destrucci6n de formas de producci6n anteriores a la producci6n capitalista, en las econom6as subdesarrolladas, la presencia del capital mercantil contribuye a la existencia de tales actividades.

Concretamente, se plantea que los peque1os productores representan para el comerciante una fuente permanente de extracci6n de excedente, el cual puede tomar diversas formas. En t6rminos generales, el papel del comerciante consiste en adelantar alg6n capital o materiales a los peque1os productores, de tal forma que 6stos puedan comenzar a producir. En una econom6a donde el capital es escaso y donde las fuentes de financiamiento no son accesibles a estos peque1os productores, esa forma de trabajo, con el comerciante, adquiere gran importancia.

Las relaciones entre peque1os productores y comerciantes son comunes en la mayor6a de pa6ses subdesarrollados y muchas veces resultan da1inas para el peque1o productor. En efecto, tales pr6cticas permiten al comerciante cierto poder de negociaci6n para imponer precios y otro tipo de condiciones relacionadas con la producci6n, como puede ser la imposici6n de una situaci6n de monopsonio. Este tipo de condiciones son resaltadas por MacEwen Scott, cuando se1ala que:

“deudas crecientes y m6rgenes (de ganancias) decrecientes conducen al peque1o productor a una mayor dependencia del comerciante, qu6n consecuentemente, est6 en capacidad de forzar hacia abajo el precio de la mercanc6a.”<sup>16</sup>

Consecuentemente, y derivado de lo anterior, se tiene que el car6cter de la relaci6n del comerciante con el peque1o productor es tal que, la acumulaci6n de capital por el segundo, no es sustancialmente suficiente para permitirle un trabajo independiente, subordinandolo necesariamente al comerciante para poder sobrevivir.

Por otra parte, es interesante observar c6mo mediante la pr6ctica del capital mercantil, el comerciante puede no s6lo trabajar con uno sino con muchos peque1os productores al mismo tiempo. Esto le permite ejercer control sobre precios y producci6n. Al mismo tiempo, el comerciante se beneficia de las ventajas de cierto volumen de producci6n similar, en algunos casos, al de una empresa industrial establecida; en tanto que se evita el costo de manejarla como tal. Lo anterior implica que, al operar el comerciante en esa forma, no tiene que preocuparse por el pago de salarios m6nimos; prestaciones laborales; problemas laborales; presiones de sindicatos; lugares de trabajo para la producci6n, etc.

Otro aspecto relacionado al capital mercantil se refiere al hecho de que, tanto la empresa mediana como la grande, obligan a las m6s peque1as (que forman parte del sector informal) a operar en mercados dife-

rentes donde el precio del insumo es alto y el precio del producto es bajo. Así, a través de un intercambio desigual, se trasladan los beneficios a otros sectores de la economía (sean éstos comerciantes o firmas productoras). Bienefeld, al referirse al tiempo de trabajo incorporado en estas actividades afirma que:

"... este tiempo de trabajo no se intercambia igualmente en el mercado. Más bien, se intercambia por mercancías que contienen menos tiempo de trabajo... Este proceso envuelve una transferencia de excedente al sector moderno"<sup>17</sup>.

De la misma forma, Lebrun y Gerry, plantean que:

"si el modo de producción capitalista conserva a la pequeña producción lo hace subordinándola. En términos generales, como hemos mostrado, todos los pequeños productores están subordinados al capital a través del mercado tanto con respecto a sus vínculos hacia atrás (materiales y equipo) como con respecto a sus vínculos hacia adelante. A través del sistema de precios opera una gran transferencia de valor de la pequeña producción (donde la composición es baja) al modo de producción capitalista (donde ella es alta)"<sup>18</sup>.

Un vínculo adicional que constituye una relación favorable para los demás sectores de la economía respecto al sector informal, es la existencia de una reserva de mano de obra disponible en cualquier momento, y de muy bajo costo. Este aspecto ha sido tratado de una forma muy interesante por R. Infante quien, partiendo de la concepción de 4 sectores básicos de la economía (sector moderno urbano, sector informal urbano, sector tradicional rural y sector moderno rural), concluye "que el sector informal urbano se convierte, en cierto modo, en uno de los factores claves para regular el comportamiento de los salarios"<sup>19</sup>.

Más adelante, R. Infante señala en forma clara, cuál es el papel del sector informal\* en relación a los salarios al plantear que:

"Como es sabido, este sector concentra a aquellas poblaciones que no encuentran ubicación en el sector rural y en el sector moderno urbano. Considerando la diferenciación de los mercados de trabajo, se puede argumentar que el segmento competitivo del sector moderno o formal urbano opera con un excedente relativo de mano de obra. En estas condiciones, los salarios imperantes ahí se aproximarán a la productividad de la fuerza de trabajo en el sector informal urbano"<sup>20</sup>.

Y continúa diciendo:

"Como se planteó, el ingreso por persona ocupada en este sector es una variable de ajuste entre el tamaño del mercado que confronta y el número de personas que compiten en sus actividades. Por un lado, dado que el tamaño del mercado es reducido y poco dinámico..., y

\* Según R. Infante, el sector Informal "agrupa actividades que utilizan procesos tecnológicos simples, de baja productividad, a los trabajadores independientes (excepto los profesionales), y a las empresas muy pequeñas y no organizadas"., pg. 323.

que sobre éste se concentran las presiones de los subempleados tanto rurales como urbanos, las fuerzas del mercado tenderán a igualar las remuneraciones a un nivel que las acerca a la productividad imperante en el sector tradicional rural. Por ello se puede argumentar que la ancha base de la pirámide de las remuneraciones en el sector moderno urbano está ampliamente influida por la forma en que se articulan los sectores rurales entre sí, y especialmente por la vinculación del sector tradicional rural al sector informal urbano. En este cuadro, por lo tanto, habría fuertes condicionantes que hacen que las remuneraciones de la mayoría de los ocupados o subempleados urbanos converjan hacia el límite inferior de los mismos; es decir, hacia la productividad de la fuerza de trabajo localizada en el sector tradicional rural"<sup>21</sup>

Por otra parte, esa reserva de mano de obra en el sector informal, es utilizada de vez en cuando para llenar vacantes dentro de las actividades del sector formal; o bien es contratada en forma temporal. Esta última modalidad de contratación, sobre bases temporales, permite al contratante deshacerse de sus trabajadores de una forma fácil, una vez que sus servicios no son requeridos. El despido se realiza sin los costos económicos y legales que podrían haberse producido en el caso de un contratado sobre bases permanentes<sup>22</sup>. Se observa entonces, que la categoría temporal puede ser usada como un medio de la firma para mantener el derecho de despedir a los trabajadores, así contratados, cuando ella lo estime conveniente.

Por supuesto, "un trabajador temporal, puede de hecho, trabajar por muchos años para la misma firma"<sup>23</sup>, con lo cual la empresa contratante adquiere todos los beneficios que de dicha contratación se derivan; en tanto que el trabajador temporal mantiene su carácter casual, con todas las implicaciones que en términos de seguridad, ingresos, poder de negociación, de organización, etc., puedan derivarse de tal status. Refiriéndose al trabajador temporal Gerry plantea que:

"...él no es informal ni marginal en el sentido espacial o de relación de la palabra: él está claramente integrado aunque sobre bases temporales o intermitentes"<sup>24</sup>

Sobre este mismo punto Roberts<sup>25</sup> plantea que, aún las ramas tecnológicamente más sofisticadas hacen uso intensivo de mano de obra no calificada o semi-calificada, y que la categoría temporal se usa a menudo para evitar compromisos de seguridad social y para mantener el derecho de despedir trabajadores.

Otra modalidad que adquiere la contratación por parte de los sectores formales, es la subcontratación. Esta subcontratación es muy común en la producción de mercancías. Mediante ella, ciertas empresas más grandes subcontratan unidades más pequeñas para llevar a cabo ciertas operaciones en determinados períodos. Tal modalidad permite a las grandes empresas llenar sus requisitos en períodos temporales de apogeo sin tener que hacer ampliaciones en la maquinaria, en el personal o en sus instala-



ciones.

Más aún, la práctica de la subcontratación, en algunos casos ya no sólo se usa temporalmente sino que se constituye en una práctica institucionalizada en muchos países. En efecto, tal como algunos han argumentado con razón, en condiciones de limitados mercados e incertidumbre en los PSDs, un sector en pequeña escala es un medio necesario para reducir riesgos al sector en gran escala<sup>26</sup>. Esta subcontratación es muy común en Latinoamérica y se da especialmente en la industria del vestuario, en el calzado, en la construcción y otras.

Finalmente, otro vehículo de interrelación del sector informal con otros sectores es el papel que juega el sector informal en los salarios reales. En efecto, la existencia del sector informal contribuye a mantener los salarios reales relativamente bajos, mediante la producción de bienes salario de muy bajo costo. Esto indudablemente tiene enorme importancia en la medida en que se minimizan las presiones por elevación de salarios en los demás sectores de la economía. Así, tal como lo plantean Lebrun y Gerry:

“Mercancías y mano de obra temporal barata son proporcionados a las empresas capitalistas (tanto industrial como comercial) y productos baratos de consumo en masa son ofrecidos a los asalariados y sus dependientes; permitiendo la mantención de tasas de salarios bajas. Esto es particularmente beneficioso para la industria capitalista en la periferia orientada hacia la exportación, la cual estaría poco interesada en el poder de compra del mercado interno”<sup>27</sup>.

De lo planteado anteriormente, todo parece indicar que hay claras manifestaciones de que las relaciones entre el sector informal y los demás sectores de la economía son de una naturaleza de explotación y en beneficio de los sectores formales de la economía. También se desprende que son esas relaciones de explotación las que hacen posible la existencia de los ocupantes en el sector informal.

En resumen, de lo expuesto en esta revisión de la literatura sobre el sector informal, podemos concluir que el primer enfoque aquí presentado estudia fundamentalmente el sector informal desde el punto de vista de las posibilidades de empleo que él presenta. Por el contrario, el segundo enfoque profundiza en el tipo de relaciones que se establecen entre dicho sector y los demás sectores de la economía con el objeto de detectar a través de su estudio el por qué de la permanencia del sector informal en los PSDs. Indudablemente, se hace necesario señalar que también el primer enfoque estudia ese tipo de relaciones e inclusive las promueve, pero la perspectiva desde la cual dichas relaciones son abordadas difiere considerablemente de aquella del segundo enfoque, es decir, el primer enfoque considera la existencia de relaciones benignas entre el sector informal y los demás sectores de la economía; en tanto que el segundo concibe tales relaciones como eminentemente de explotación y de subordinación; donde dichas relaciones resultan en beneficio de los demás sectores de la economía y en perjuicio del sector informal. Es precisamente el carácter diferente que,

implícita o explícitamente, se atribuye a dichas relaciones, lo que hace que dichos enfoques difieran considerablemente.

Por otra parte, de lo expuesto en el segundo enfoque, se mostró también la importancia que reviste el análisis de las relaciones entre los distintos sectores de la economía y el sector informal, cuando se intenta profundizar en el por qué de la permanencia del sector informal en estas economías. En este sentido, consideramos al igual que Tokman<sup>28</sup> que la existencia de relaciones de subordinación y de explotación constituye una de las características del subdesarrollo tanto en un contexto mundial como al interior de estas economías subdesarrolladas y que, tal como él mismo lo plantea "la existencia de relaciones de subordinación debería ser aceptada incluso por quienes arguyen que predominan las relaciones de complementariedad."<sup>29</sup>

#### IV. El Sector Informal Urbano en El Salvador

Efectuada la revisión literaria sobre el sector informal, aunque en forma muy sucinta, pasaremos ahora a considerar los estudios que sobre este sector se han realizado en El Salvador. Fundamentalmente nos referiremos a los de PREALC<sup>30</sup>, por considerar que son los más completos que se han realizado y los que han servido de base para posteriores trabajos elaborados a nivel de distintas instituciones en el país. Nos interesará destacar la caracterización que PREALC hace del sector informal urbano y, fundamentalmente, cómo se consideran, en dichos estudios, las relaciones entre el sector informal y los demás sectores de la economía.

El primer estudio, denominado "Situación y perspectivas del empleo en El Salvador", realizado en 1975, contiene un análisis de la situación ocupacional del país, un análisis del sector informal urbano y un conjunto de recomendaciones para elevar los niveles de empleo productivo en el país.

Ahora bien, este estudio —como generalmente hacen los trabajos de PREALC—, ha puesto el énfasis en distinguir dos sectores bien definidos del mercado de trabajo urbano en países subdesarrollados: EL SECTOR FORMAL Y EL INFORMAL<sup>31</sup>. Esta distinción parte de la observación de la desproporción entre la creciente fuerza de trabajo y las oportunidades de absorción de esa misma fuerza de trabajo; tal como es expresado por PREALC mismo: "una gran proporción de la rápidamente creciente fuerza de trabajo de las ciudades, no encuentra ocupación en las empresas urbanas organizadas, dado el patrón restringido de absorción de mano de obra que caracteriza a éstas, a consecuencia de su elevado ritmo de progreso técnico"<sup>32</sup>. Así, de acuerdo con PREALC "la alternativa para la mayor parte de los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo es la autocreación de ocupaciones, a fin de percibir algún ingreso que permita la sobrevivencia"<sup>33</sup>.

PREALC plantea entonces que, "Se organiza un nuevo sector económico donde la demanda de mano de obra no es función de la acumulación de capital. Por el contrario, el nivel de empleo de este sector depende del exceso de mano de obra no ocupada en el sector organizado del mercado

de trabajo y de las oportunidades que ofrece el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso<sup>34</sup>.

PREALC considera pues, que el sector así constituido, estaría formado "por el conjunto de los ocupados en el servicio doméstico, los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia, con menos de 13 años de educación y todos los ocupados (patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares) en empresas de hasta cuatro personas"<sup>35</sup>.

Así el sector tendría como característica general la facilidad de entrada que conllevaría a que el ingreso medio de los ocupados en tales actividades tienda a deprimirse a medida que crece el número de oferentes.

En cuanto a otras características del sector informal, PREALC las resume así:

"... concentra la ocupación de las mujeres, los jóvenes y los muy viejos. Sin embargo, al hacer la distinción entre domésticos y no domésticos se nota que el empleo femenino y el de los jóvenes se concentra en el primer estrato. Mientras que los más viejos están ocupados en actividades no domésticas del sector informal, desempeñándose especialmente como trabajadores por cuenta propia, patrones o trabajadores ocasionales. Asimismo, el sector informal concentra en gran medida el empleo de los poco educados... casi tres de cada cuatro ocupados con menos de tres años de educación (incluyendo analfabetos) trabajan en actividades informales, mientras esta proporción se reduce a sólo el ocho por ciento para los que tienen más de trece años de educación"<sup>36</sup>

En cuanto al papel que desempeña el sector informal en relación a los migrantes PREALC dice: "se observa que el sector informal funciona como la puerta de entrada de los migrantes a la gran ciudad... En las actividades informales se ocupa casi el 70 por ciento de los migrantes llegados hace menos de un año, proporción que cae hasta el 50 por ciento para los llegados hace diez a más años y es sólo el 39 por ciento para los migrantes"<sup>37</sup>.

Lo anterior estaría sugiriendo que el sector formal no ha creado ocupación en número suficiente para emplear a esta creciente fuerza de trabajo. Así "el sector formal privado ocupa sólo el 22 por ciento de los migrantes llegados en los últimos 2 años y el 31 por ciento de los que lo hicieron hace más de 10 años. Con el Sector gobierno pasa algo semejante, subiendo esta proporción del 9 al 19 por ciento para períodos similares. Es decir, la inmensa mayoría de los migrantes debe emplearse en actividades informales a su llegada a la ciudad, permaneciendo la mayor parte de ellos en dicho sector aún después de 10 años de vida urbana"<sup>38</sup>.

Ahora bien, en cuanto a la magnitud del empleo generado por el sector informal, PREALC llegó a determinar que "en conjunto el sector informal da ocupación al 46 por ciento de la fuerza de trabajo del área metropolitana de San Salvador, correspondiendo más de un tercio del total del sector a los ocupados en el servicio doméstico"<sup>39</sup>.

Considerando el sector informal no doméstico, PREALC estableció un

orden de importancia de acuerdo a la proporción que representan en la ocupación informal así:

"...el comercio establecido (26 por ciento), el ambulante (21 por ciento), y la industria (14 por ciento) repartíendose el restante 39 por ciento entre las demás ramas de actividad con excepción de los servicios financieros"<sup>40</sup>

Por otra parte, al referirse al dinamismo que ha presentado el sector, se plantea que "en el caso de la industria manufacturera, la comparación de los Censos de Población e Industrial permitió inferir que el sector informal ha disminuído su participación en la ocupación de la rama, de un 46 por ciento en 1961 a un 30 por ciento en 1971 en el caso del Departamento de San Salvador, mientras que para el total del país se mantuvo prácticamente inalterada, señalando justamente la importancia del sector informal aún en la rama más dinámica y moderna de la economía"<sup>41</sup>.

La evolución de las demás actividades urbanas es analizada (en vista de la falta de datos más adecuados) a partir de la participación de los trabajadores por cuenta propia en el total de cada rama de actividad económica. De este análisis se concluye que dicha participación ha aumentado para el total no agrícola y en todos los sectores<sup>42</sup>.

Lo anterior, estaría indicando que aún en la industria de San Salvador habría aumentado el número de trabajadores por cuenta propia. Esto estaría vinculado al proceso de industrialización y al probable efecto de destrucción que, dicho proceso puede haber ocasionado en las pequeñas empresas,<sup>43</sup> tal como PREALC mismo lo plantea:

"... es perfectamente posible que en una etapa de instalación de un sector fabril moderno y de integración con los demás países de la subregión, en el caso particular de la industria y en la zona donde geográficamente se concentró, se hubiese verificado un proceso de destrucción de las pequeñas empresas y un paralelo aumento de los trabajadores por su cuenta, dado que, pese a todo, el estrato fabril no proporciona el número de empleos adecuados como tampoco copa el 100 por ciento del mercado, permaneciendo algunas franjas a disposición del excedente de fuerza de trabajo"<sup>44</sup>.

Según lo planteado por PREALC, el sector informal habría incrementado en la década del 61-71 y las causas estarían vinculadas a la falta de empleos suficientes en el sector formal.

El segundo documento, realizado en 1979, denominado "El Salvador, proyectos de generación de empleos en el corto plazo", constituye una propuesta concreta de proyectos de corto plazo que generen empleo en el país. Tal como se señala en el documento mismo, este estudio constituye "un esfuerzo especial para crear puestos de trabajo focalizados en las áreas urbanas y rurales más afectadas por situaciones de desempleo"<sup>45</sup>.

Concretamente, para el área urbana se proponen: la ejecución de un programa complementario de obras menores de infraestructura y apoyo a programas vigentes de vivienda, por un período de 3 - 5 años, y todo en

áreas urbanas marginales.

Para el área rural, se proponen dos programas diferentes con una duración de 5 años. "En primer lugar, un plan de conservación de suelos que incluye la construcción de terrazas de banco y acequias de ladera que generaría 29,000 empleos durante los 5 años del proyecto. El segundo programa, comprende la construcción de caminos rurales con uso intensivo de mano de obra, el cual generaría empleo para 17,500 personas"<sup>46</sup>.

Aparte de los anteriores proyectos se propone para el área urbana y rural, la ejecución de tres proyectos de promoción y mejoramiento de microempresas de producción y servicios, en artesanía artística, artesanía utilitaria y pequeño comercio<sup>47</sup>.

Al referirse a la promoción de microempresas, PREALC plantea que ésta tiene la "finalidad de mejorar la situación económica de los ocupados en el sector informal de la economía" y que "a diferencia de los otros subprogramas, el objetivo principal de la promoción de microempresas no es la creación de puestos de trabajo adicionales, sino el mejoramiento de la situación económica de los que ya están ocupados"<sup>48</sup>.

Refiriéndose a las características del tipo de empresas que se fomentan a través del subprograma de microempresas, se plantea que "... se fomentan principalmente empresas familiares, porque este tipo de unidades económicas ha mostrado mayor resistencia y competitividad con el sector formal de la economía"<sup>50</sup>.

Así, tres serían los proyectos concretos que, a través de la promoción de microempresas, se estarían recomendando por PREALC: un proyecto de artesanía artística (tejeduría, fibras burdas y productos de cuero), artesanía utilitaria (modistería, zapatería y fabricación de ladrillos) y un proyecto de pequeño comercio (promoción de pequeñas tiendas en barrios populares y creación de ferias municipales en esos barrios).

Es importante señalar cómo, en estos estudios, se conciben a las pequeñas empresas, cómo se plantean los problemas que las mismas enfrentan y cuáles son las recomendaciones que se indican. Así, al referirse a la artesanía artística<sup>51</sup> y a los problemas de comercialización que ella presenta en la actualidad, PREALC plantea que:

"... la mayor parte de la artesanía se comercializa a través de una cadena de intermediarios nacionales, en condiciones de financiamiento inadecuadas (por ejemplo compra a consignación) y sin la necesaria continuidad y seguridad de compra; además, los comerciantes no se preocupan de investigar los productos y diseños de mayor demanda. En estas condiciones no hay incentivos para que los artesanos modernicen sus productos y sus técnicas de producción. Así es que no están en condiciones de responder a un pedido mayor"<sup>52</sup>.

Por otra parte, también es importante observar como en estos subprogramas de PREALC se estimulan los vínculos entre el sector informal y el formal, a fin de ayudar al primero, así:

“Para incentivar la producción artesanal, la empresa de comercialización tiene que darles seguridad de venta a los artesanos. Esto se podría organizar de la manera siguiente: la empresa comercializadora difunde productos y diseños que tienen demanda en el exterior. Cada artesano se especializa en uno o en unos pocos productos que ofrece a la empresa. Tiene que mandar muestras, un cálculo de costos de producción y un cálculo de su capacidad de producción (con asistencia técnica de la empresa). La empresa y el artesano firman un contrato de compraventa de una cierta cantidad para un tiempo definido. La empresa paga la mitad en adelantado y la otra mitad contra la entrega de la mercancía. El pago en adelantado puede consistir en materia prima. El contrato queda sin efecto si el artesano no cumple con la cantidad y calidad de mercadería especificada en el contrato”<sup>53</sup>.

Más aun:

“Al final del programa de 4 años, la empresa de comercialización atenderá a 2,000 personas; tomando un promedio de 4 ocupados por empresa, esto sería 500 empresas, los ocupados se distribuyen... 1,100 en tejeduría, 500 en fibras burdas y 300 en artesanías de cuero”<sup>54</sup>.

De lo expuesto, podemos concluir que los estudios de PREALC para El Salvador, tal como en ellos mismos se plantea, tienen por objetivo incentivar los niveles de empleo productivo en el país, a través de un estímulo a las actividades del sector informal.

Asimismo, del análisis que ellos hacen es posible deducir que se da por sentado la existencia de relaciones benignas entre los sectores formal e informal. Tal afirmación es posible confirmarla en la medida, en que, luego de un diagnóstico de la situación del sector informal en el país y, en general, del empleo, PREALC recomienda una serie de proyectos tendientes a promover microempresas (aparte por supuesto de los otros proyectos de infraestructura y vivienda orientados a generar empleos en el área rural), fundamentalmente localizadas en el sector informal urbano. Se observó además, un énfasis en el estrechamiento de los vínculos de algunas de estas microempresas con otros sectores de la economía.

Lo anterior nos indica que en los estudios de PREALC, al suponer relaciones benignas, no son estudiadas las vinculaciones entre el sector informal y formal desde el punto de vista de quiénes realmente resultan beneficiados con las mismas y cómo tales vinculaciones influyen en el desarrollo del sector informal.

Considerando la importancia que tiene el ahondar en dichas relaciones desde esta última perspectiva es que, en el siguiente apartado, hacemos un intento de realizar un análisis complementario del sector informal, a fin de estudiar un poco más las relaciones entre este sector y los demás sectores de la economía.

## V. El Sector Informal Urbano en El Salvador y sus Relaciones con otros Sectores de la Economía.

El análisis complementario, que nos permitirá destacar las relaciones entre el sector informal y los demás sectores de la economía salvadoreña, se realizará a partir de un estudio de casos de 10 pequeñas empresas informales\*. A través de este estudio se tratará de detectar fundamentalmente qué tipo de vinculaciones existen; qué sectores resultan beneficiados y cómo afectan al sector informal tales relaciones.

Para hacer manejable el fenómeno de las relaciones y del sector informal en particular, se delimitó el análisis de éste a la pequeña empresa manufacturera, considerada ésta como aquella de 4 y menos empleados. Por otra parte, los estudios de casos se realizaron principalmente en San Salvador, por razones de accesibilidad y de tiempo<sup>55</sup>. Consideramos, sin embargo, que esto no afectará mayormente los resultados obtenidos; es más, desde el punto de vista de representatividad, como veremos posteriormente, el Departamento de San Salvador concentra el mayor porcentaje, por departamento, de pequeñas empresas (alrededor del 40%), seguido por Santa Ana, San Miguel y La Libertad.

Previo al análisis de los resultados de los estudios de casos, realizaremos un breve análisis, a nivel estadístico, de la pequeña empresa informal\*\*, con el fin de determinar su papel dentro de la economía salvadoreña. El análisis se delimitará a tres sectores básicos: comercio, servicios y manufactura. La selección previa de estos 3 sectores se hizo atendiendo a la disponibilidad de los datos estadísticos, fundamentalmente, los Censos Económicos.

Este análisis previo permitirá determinar la magnitud de la pequeña empresa informal; el monto del empleo por ella generado; ubicación geográfica; su evolución; las características de los allí ocupados; sus ingresos y productividad en relación a la empresa de más de 5 ocupados. Todo ello nos permitirá tener una panorámica bastante completa del papel estratégico de la pequeña empresa, tal como la hemos definido, dentro de la economía salvadoreña. Posteriormente, con la ayuda de los resultados de los casos estudiados, se podrá arrojar luces sobre el tipo de relaciones que no puedan ser percibidas a nivel de los datos estadísticos.

\* No se pretende, a partir de este limitado número de casos, llegar a conclusiones generales sobre el fenómeno de las relaciones entre el sector informal y otros sectores en el caso de El Salvador; más bien esta pequeña investigación tiene por objetivo ilustrar cómo se manifiestan tales relaciones en casos concretos. El llegar a conclusiones más firmes, requeriría de un estudio más extenso y de mayor cobertura, el cual está fuera de los límites del presente trabajo.

\*\* Debido a limitaciones estadísticas, nuestro análisis de la pequeña empresa informal urbana, se hará a partir de datos globales para el país, en los cuales no hay una separación entre la pequeña empresa urbana y la rural. Consideramos, sin embargo, que esto no afectará significativamente los resultados en la medida en que, en su mayor parte, los tres sectores considerados corresponden a actividades urbanas.

## A. Caracterización de la pequeña empresa informal dentro de la economía salvadoreña.

### 1. Magnitud

La pequeña empresa informal, en los tres sectores considerados, estaba constituida en el año 1978 por 56,454 establecimientos; de los cuales, 38,142 eran comercio en pequeño; 9,566 correspondían a hoteles, restaurantes, bienes inmuebles y servicios diversos\* y 8,746 pertenecían al sector manufacturero.

CUADRO No. 1

PARTICIPACION ABSOLUTA Y RELATIVA DE LA EMPRESA DE 4 Y MENOS OCUPADOS EN EL TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS DE LOS SECTORES COMERCIO, SERVICIOS Y MANUFACTURA 1978.

Sector	No. de establecimientos de 4 y menos ocupados.	Porcentaje dentro del total de establecimientos.	No. de Establecimientos de 5 y más ocupados.	Porcentaje dentro del total de establecimientos.	Total Establecimientos.
Comercio	38,142	96.5%	1,349	3.4%	39,491
Servicios	9,566	92.8	736	7.1%	10,302
Manufactura <sup>1</sup>	8,746	88.5	1,128	11.4%	9,874
Total	56,454		3,213		59,667

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos Económicos 1979.

1 No incluye agroindustria.

En cada uno de estos sectores, la pequeña empresa tiene una gran participación, en cuanto al número de establecimientos que ella concentra. Así, en el sector comercio, representa el 96.5% del total de los establecimientos de dicho sector; en el sector servicio, el 92.8% del total de establecimientos en dicho sector; finalmente, la pequeña empresa manufacturera representa un 88.5% del total de establecimientos en ese sector<sup>56</sup>.

### 2. Localización geográfica

La pequeña empresa informal tiende a concentrarse en ciertos departamentos, considerados los principales desde el punto de vista de su importancia económica. Así, en los tres sectores considerados hay una tendencia de la pequeña empresa a concentrarse en el Departamento de San Salvador, Santa Ana, La Libertad y San Miguel (Cuadro No. 2). Concretamente, en el caso de la pequeña empresa comercial, el 40.3% se ubica en el Departa-

\* De aquí en adelante nos referimos a este sector simplemente como "el sector servicios".



mento de San Salvador; el 12.5% en Santa Ana; el 7.4% y el 7.1% en el Departamento de La Libertad y San Miguel, respectivamente.

En el caso del sector servicios, también el Departamento de San Salvador concentra a la mayor parte de las pequeñas empresas 42.8%; Santa Ana, el 11.1%; San Miguel, el 7.9%; Sonsonate con 6.9% y La Libertad con 6.7%.

En el caso de la manufactura, la pequeña empresa presenta la siguiente concentración: San Salvador, 34.8%; Santa Ana 10.8%; San Miguel, 8.5% y La Libertad 6.6%.

Los anteriores datos reflejan efectivamente la existencia de una concentración geográfica, ya que en el año de 1978, en 4 de los 14 Departamentos del país se concentra el 67.3% de la pequeña empresa el 68.7% y el 60.7% respectivamente para los sectores comercio, servicios y manufactura.

### 3. Empleo generado

En relación al empleo generado, tenemos que la pequeña empresa informal, para ese mismo año daba ocupación a 49,174 personas en el sector comercio; a 16,921 personas en el sector servicios y a 16,789 en el sector manufactura; los cuales representan un 62.9%, 61.2% y 22.5% del total del empleo generado en cada uno de los sectores del comercio, servicios y manufactura, respectivamente (Cuadro No. 3).

CUADRO No. 2

#### DEPARTAMENTOS DONDE SE CONCENTRA LA PEQUEÑA EMPRESA POR SECTORES. 1978.

Departamentos	Sector Comercio		Sector Servicios		Sector Manufactura	
	No. de establecimientos	%	No. de establecimientos	%	No. de establecimientos	%
San Salvador	15,374	40.3	4,091	42.8	3,041	34.8
Santa Ana	4,753	12.5	1,066	11.1	947	10.8
La Libertad	2,838	7.4	657 <sup>1</sup>	6.9 <sup>1</sup>	581	6.6
San Miguel	2,712	7.1	753	7.9	740	8.5
Total 4 Deptos.	25,677	67.3	6,567	68.7	5,309	60.7
Resto Deptos.	12,465	32.7	2,999	31.3	3,437	39.3
TOTAL	38,142	100.0	9,566	100.0	8,746	100.0

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos 1979.

1. Estos datos corresponden a Sonsonate, que en éste caso ocupa el 4o. lugar dentro de los 4 departamentos de mayor concentración.

CUADRO No. 3

PARTICIPACION ABSOLUTA Y RELATIVA DE LA EMPRESA DE 4 Y MENOS OCUPADOS, EN EL EMPLEO TOTAL DEL SECTOR COMERCIO, SERVICIOS Y MANUFACTURA. 1978

Comercio		
Categoría de Empresa	No. de Empleados	Porcentaje
Establecimientos de 4 y menos ocupados	49,174	62.9%
Establecimientos de 5 y más ocupados	<u>29,025</u>	<u>37.1%</u>
	78,199	100.0
Servicios		
Establecimientos de 4 y menos ocupados	16,921	61.2%
Establecimientos de 5 y más ocupados	<u>10,745</u>	<u>38.8%</u>
	27,666	100.0
Manufactura		
Establecimientos de 4 y menos ocupados	16,789	22.5%
Establecimientos de 5 y más ocupados <sup>1</sup>	<u>57,838</u>	<u>77.5%</u>
	74,627	100.0

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos, 1979.

1 No incluye agroindustrias.

Es evidente que la pequeña empresa proporciona el mayor empleo, a excepción del sector manufactura donde la empresa con más de 5 ocupados es la que concentra la mayor cantidad de empleo generado por el sector. Sin embargo, el empleo generado por la pequeña empresa posee como característica fundamental el estar constituido por el trabajador por cuenta propia, familiares no remunerados, etc., en tanto que sólo un menor porcentaje del empleo que allí se genera, constituye empleo asalariado. Así, en los tres sectores analizados, la pequeña empresa constituye más del 90% del

total de los empleados en la categoría de propietarios, socios activos, trabajadores no remunerados y otros. En efecto, en el sector comercio, del total de trabajadores en esta categoría, el 96.4% se encuentran dentro de la pequeña empresa; en el sector servicios, la pequeña empresa constituye el 91.5% del total del empleo en esa categoría y finalmente, en el sector manufactura ella constituye el 94.1% del total de empleo en esa categoría (Cuadro No. 4).

Todo lo contrario ocurre, por supuesto, en el caso del empleo asalariado generado por la pequeña empresa. Allí, genera solamente el 20.2%, 37.1% y el 6.7% del total del empleo asalariado generado en cada uno de los sectores de comercio, servicios y manufactura, respectivamente. (Cuadro No. 4). Esto último estaría señalando el carácter eminentemente familiar que la pequeña empresa presenta en general.

#### 4. Participación de la Pequeña Empresa Informal en la producción o Ventas.

La participación tan grande que tiene la pequeña empresa en general, en los tres sectores considerados, en términos del número de establecimientos y personal ocupado, se ve contrastado con la poca participación relativa que la misma presenta en cuanto a ventas (caso del comercio y servicios) y producción (caso de la manufactura). En efecto, para el año de 1978, la pequeña empresa comercial tuvo un volumen total de ventas de ₡ 1,008,855.7, los cuales representan un 23% del total de ventas del sector. DE la misma manera, en el sector servicios la pequeña empresa tuvo un total de ventas de ₡ 142,810. que representan el 36.1% de las ventas totales generadas por el sector. Finalmente, la pequeña empresa manufacturera participa sólo con un 5.2% del total de la producción del sector.

La poca participación de la pequeña empresa dentro de las ventas o producción de los sectores analizados, está relacionada a una productividad por persona ocupada relativamente baja. En efecto, las ventas promedio por persona para el año analizado (1978) fueron de ₡ 20,516 anuales en el caso de la pequeña empresa comercial, en tanto que las ventas por persona para la empresa de más de 5 ocupados fue de ₡ 115,546.1 en ese mismo año. Lo anterior estaría indicando que la productividad, medida por las ventas por persona, en las empresas de más de 5 ocupados sería 5.6 veces más alta que la de aquellos ocupados en la pequeña empresa.

De la misma manera, en el sector servicios la productividad por persona, medida por las ventas promedio, fue de ₡ 8,439.8, en tanto que la del resto de empresas fue de ₡ 23,761.1, lo cual significa que esta última fue 2.8 veces más productiva que la pequeña empresa.

En el caso de la industria manufacturera, la productividad, medida por el valor de la producción bruta por persona ocupada, fue de ₡ 9,005.42, en tanto que la productividad en el resto de empresas fue de ₡ 47,197.49, es decir, 5.2 veces más (Cuadro No. 5)

CUADRO No. 4

PARTICIPACION ABSOLUTA Y RELATIVA DE EMPLEO, POR  
CATEGORIA OCUPACIONAL, PROPORCIONADO POR LA EMPRESA  
DE 4 Y MENOS OCUPADOS, Y. DE 5 Y MAS. POR SECTORES DE  
ACTIVIDAD: COMERCIO, SERVICIOS Y MANUFACTURA. 1978

Categoría de Empresa	No. de establecimientos	No. de propietarios socios activos, trab. fams y otros no remunerados	Porcentaje %	No. de empleados y obreros	%
<b>Comercio</b>					
Establec. de 4 y menos ocupados	38,142	42,197	96.5%	6,977	20.2
Establec. más de 5 ocupados	<u>1,349</u>	<u>1,563</u>	<u>3.6%</u>	<u>27,462</u>	<u>79.7</u>
TOTAL	39,491	43,760	100.0%	34,439	100.0
<b>Servicios</b>					
Establec. de 4 y menos ocupados	9,566	11,202	91.5%	5,719	37.1%
Establec. más de 5 ocupados	<u>736</u>	<u>1,036</u>	<u>8.5</u>	<u>9,709</u>	<u>62.9%</u>
TOTAL	10,302	12,238	100.0	15,428	100.0
<b>Manufactura</b>					
Establec. de 4 y menos ocupados	8,746	12,622 <sup>2</sup>	94.1%	4,167	6.7%
Establec. más de 5 ocupados <sup>1</sup>	<u>1,128</u>	<u>792<sup>3</sup></u>	<u>5.9</u>	<u>58,318</u>	<u>93.3</u>
TOTAL	9,874	13,414	100.0	62,485	100.0

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos 1979.

1 No incluye agroindustrias.

2 Incluye 8,676 propietarios y socios activos que representan un 52% del total de los ocupados por estas empresas manufactureras.

3 Este dato corresponde sólo a propietarios y socios activos.

CUADRO No. 5

VALOR DE LA PRODUCCION Y/O VENTAS TOTALES, POR TRABAJADORES, POR CATEGORIA DE EMPRESA Y POR SECTOR

Categoría de empresa <sup>1</sup>	Valor de la producción y/o ventas totales (miles)	Porcentaje dentro del total de la produc. y/o ventas	Personal Ocupado	Producción y/o ventas por persona
<b>Comercio</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	₡ 1,008,855.7	23.1%	49,174	₡ 20,516.0
Establec. de 5 y más ocupados	<u>₡ 3,353,730.0</u>	<u>76.9</u>	<u>29,025</u>	<u>₡ 115,546.3</u>
TOTAL	₡ 4,362,585.7	100.0	78,199	
<b>Servicios</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	₡ 142,810.0	36.1%	16,921	₡ 8,439.8
Establec. de 5 y más ocupados	<u>₡ 252,313.0</u>	<u>63.9</u>	<u>10,745</u>	<u>₡ 23,761.1</u>
TOTAL	₡ 395,123	100.0	27,666	
<b>Manufactura</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	₡ 151,192.0	5.2%	16,789	₡ 9,005.42
Establec. de 5 y más ocupados	<u>₡ 2,752,463.0</u>	<u>94.8</u>	<u>58,318</u>	<u>₡ 47,197.49</u>
TOTAL	₡ 2,903,655.0	100.0	75,107	

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos 1979.

1 No incluye agroindustria.

### 5. Remuneraciones

Como ya hemos señalado antes, el sector informal se caracteriza por sus bajos ingresos y la pequeña empresa, como parte integrante de ese sector, no es la excepción. De acuerdo con los datos que presentan los Censos Económicos de 1978, la remuneración promedio por persona ocupada en la pequeña empresa del sector comercio fue de ₡ 304.38 anuales,

CUADRO No. 6

REMUNERACIONES TOTALES ANUALES POR TRABAJADOR,  
POR TIPO DE EMPRESA Y POR SECTOR, 1978

Categoría de Empresas	No. de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones pagadas <sup>1</sup> (Miles)	Remuneración por trabajador
<b>Comercio</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	38,142	49,174	₡ 14,967.5	₡ 304.38
Establec. de más de 5 ocupados	<u>1,349</u>	<u>29,025</u>	<u>₡ 198,834.0</u>	<u>₡ 6,850.44</u>
TOTAL	39,491	78,199	₡ 213,801.5	
<b>Servicios</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	9,566	16,921	₡ 11018.0	₡ 651.14
Establec. de 5 y más ocupados	<u>736</u>	<u>10,745</u>	<u>₡ 50,201.0</u>	<u>₡ 4,672.03</u>
TOTAL	10,302	27,666	₡ 61,219.0	
<b>Manufactura</b>				
Establec. de 4 y menos ocupados	8,746	16,789	₡ 10,086.0	₡ 600.75
Establec. de 5 y más ocupados	<u>1,128</u>	<u>58,318</u>	<u>₡ 325,094.0</u>	<u>₡ 5,574.50</u>
TOTAL	9,874	75,107	₡ 335,180.0	

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos 1979.

<sup>1</sup> Incluye otros costos de la mano de obra (cotizaciones al ISSS y otras prestaciones laborales) aportadas por el empleador.

en tanto que la remuneración por persona ocupada en las otras empresas de ese sector fue de ₡ 6,850.44, es decir, 22.5 veces más alta que la remuneración por ocupado en la pequeña empresa (Cuadro No. 6).

De la misma manera, en el sector servicios, la remuneración anual por trabajador ocupado fue de ₡ 651.14 comparada con ₡ 4,672.03 del resto de las empresas. Este último valor es 7.2 veces mayor que el primero mostrando, de nuevo, la gran diferencia entre ambos grupos de empresas.

En el caso del sector manufacturero, la remuneración promedio por trabajador dentro de la pequeña empresa fue de ₡ 600.75 mientras que la remuneración promedio en el resto de las empresas fue de ₡ 5,574.5; de nuevo, la remuneración en este último estrato de empresas fue 9.3 veces más alta que la del estrato de la pequeña empresa.

## 6. Estructura de la pequeña empresa: ramas de actividad económica de mayor concentración dentro de cada sector.

La pequeña empresa tiene una evidente participación en casi todas las ramas de los sectores en que ella se encuentra. Sin embargo, nos interesa señalar aquellas ramas en las que ella participa mayormente. Para ello, los Cuadros No. 7 y 8 nos indican la estructura que la pequeña empresa presenta en el sector servicios y manufactura. El sector comercio no se encuentra estadísticamente desagregado, apareciendo solamente como comercio en pequeño.

Del Cuadro No. 7 podemos observar que los servicios de la subrama 6310 correspondiente a restaurantes, cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas, son los que representan el mayor porcentaje (56.7%) dentro de los servicios a los cuales se dedica la pequeña empresa; en segundo lugar, se encuentran los servicios personales y del hogar que representan un 38.9%. Estos dos rubros constituyen el 96% del total de actividades de la pequeña empresa en el sector servicios.

En el caso del sector manufacturero, puede observarse en el Cuadro No. 8 que la pequeña empresa se ubica primordialmente en las ramas 31 y 32, las cuales representan conjuntamente el 78.4%. De nuevo, al igual que en el caso de los servicios, la subrama 311, Fabricación de Productos Alimenticios, excepto bebidas, representa, dentro de la rama 31, el mayor porcentaje es decir, 62.0%.

Ahora bien, dentro de la rama 32, la fabricación de prendas de vestir excepto calzado, es la que ocupa el mayor porcentaje, ya que concentra 2,665 establecimientos de un total de 3,309 que ocupa la rama 32, es decir, un 80.5% de ese total.

De los datos presentados, en el caso del sector servicios y el sector manufacturero, puede observarse que hay una tendencia de la pequeña empresa a ubicarse en aquellas ramas dedicadas a la producción y venta de alimentos, bebidas y vestuario y, en general, a la producción y venta de bienes y servicios dedicados a la satisfacción de las necesidades básicas de alimentación y vestuario. En el caso del sector comercio, si bien no ha sido posible desagregar los datos, podemos inferir que también allí la pequeña empresa se concentrará principalmente en el comercio de bienes orientados a la satisfacción de una necesidad básica: la alimentación.

CUADRO no. 7

ESTRUCTURA DE LA EMPRESA DE 4 Y MENOS POR RAMA DE ACTIVIDAD EN EL SECTOR SERVICIOS. 1978

		No. de Establec.	%
63	Restaurantes y hoteles	5,421	56.7%
6310	Restaurantes cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas	5,421	
83	Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	87	0.9%
94	Servicios de diversión y esparcimiento y servicios culturales	331	3.5
95	Servicios personales y del hogar	3,727	38.9
TOTAL		9,566	100.0

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Económicos. Comercio y Servicios, 1979.

CUADRO No. 8

ESTRUCTURA DE LA EMPRESA MANUFACTURERA DE 4 Y MENOS OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD, 1978

	Ramas	No. de Establec.	Porcentaje Ramas dentro del total.
31	Prod. alim. bebidas y tabaco	3,554	40.6
311	Fabric. de prod. aliment., excepto bebidas	2,205	
312	Elab. de prod. aliment. diversos	1,300	
313	Ind. de bebidas	2	
314	Ind. de tabaco	47	
32	Text. pred. de vestir e Ind. de cuero	3,309	37.8
321	Fab. de textiles	386	
322	Fab. de prend. de vest., excepto calzado	2,665	
323	Ind. del cuero y prod. de cuero y		



	Ramas	No. de Establec.	Porcentaje Ramas dentro del total
	sucedáneos de cuero y pieles, excepto el calzado y otras pre- ndas de vestir	91	
324	Fab. de calz. excepto el de caucho vulcanizado o moldeado o de plástico	167	
33	Ind. de la madera y prod. de la madera incluidos muebles	729	8.3
331	Ind. de la madera y productos de madera y de corcho, excepto muebles	280	
332	Fab. de muebles y accesorios excepto los principalmente me- tálicos	449	
34	Fab. de papel y prod. de papel imprensa y editorial	91	1.0
341	Fab. de papel y prod. de papel	13	
342	Imp. Edit. e Ind. conexas	78	
35	Fab. de sust. quim. y de prod. quim. derivados del petróleo y del carbón, caucho y plástico	72	0.8
352	Fab. de otros produc. químicos	45	
355	Fab. de prod. de caucho	1	
356	Fab. de prod. plast. N.E.P.	26	
36	Fab. de prod. minerales no me- tálicos excepto los derivados del petróleo y del carbón	409	4.7
361	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	43	
362	Fab. de vidrios y prod. de vidrio	9	
369	Fab. de otros prod. minerales no metálicos	357	
38	Fab. de prod. metálicos, ma- quinaria y equipo	474	5.4
381	Fab. de prod. metálicos excepto maquinaria y equipo	407	
382	Const. de maquinaria excepto la eléctrica	38	
383	Const. de maquinaria, aparatos accesorios y suministros eléctricos	5	
384	Const. de material de transporte	22	
385	Fab. de equipo prof. y científico inst. de medida y de control N.E.P. y aparatos fotográficos e inst. de óptica	2	
39	Otras ind. manufact.	108	1.2
390	Otros ind. manufactureras	108	
	<b>T O T A L</b>	<b>8,746</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadísticas y Censos. Censos Eco-  
nómicos. Manufactura Diversa, 1979.

## 7. Evolución de la pequeña empresa

El Cuadro No. 9 muestra la evolución que ha tenido la pequeña empresa en términos de su participación absoluta y relativa en cada uno de los sectores analizados. Se observa allí que la participación relativa de la pequeña empresa ha aumentado levemente en el caso de la manufactura y un poco más agudamente en el caso de los servicios y el comercio. En efecto, en el año de 1971, la participación relativa de la pequeña empresa manufacturera en ese sector era de 87.5%, pasando a 88.5% en el año de 1978. En el caso de los servicios, la pequeña empresa tenía una participación de 88.6% en el año de 1971 e incrementó su participación a 92.8% en el año de 1978. Por su parte la pequeña empresa comercial tenía una participación de 92.6% en 1971 incrementándose a un 96.5% en 1978.

De los datos presentados en el Cuadro No. 9, puede observarse que la participación tanto absoluta como relativa de la pequeña empresa ha ido en aumento, a excepción del caso de la manufactura en donde la pequeña empresa no obstante haber incrementado su participación relativa, en términos absolutos ha disminuido. Sin embargo, la empresa manufacturera con más de 5 ocupados también disminuyó en términos absolutos, ya que pasó de 2,660 establecimientos en el año de 1971, a 1,128 en el año de 1978. Lo anterior, probablemente se deba a problemas estadísticos que no fue posible identificar al momento de realizar el presente trabajo, por lo que no es posible deducir ninguna conclusión en el caso de la empresa manufacturera.

CUADRO No: 9

**PARTICIPACION ABSOLUTA Y RELATIVA DE LA EMPRESA-  
DE 4Y MENOS PERSONAS OCUPADAS EN EL TOTAL DE  
ESTABLECIMIENTOS DE LOS SECTORES COMERCIO,  
SERVICIOS Y MANUFACTURA 1971 Y 1978**

1971					
Sector	No. de estable- cimientos de 4 y menos ocupados	Porcent.	No. de estable- cimientos de 5 y más ocu- pados	%	Totales
Comercio	21,655	92.6%	1,720	7.4%	23,375
Servicios	7,394	88.6%	947	11.4%	8,341
Manufactura <sup>1</sup>	18,632	87.5%	2,660	12.5%	21,292
1978					
Comercio	38,142	96.5%	1,349	3.4%	39,491
Servicios	9,566	92.8%	736	7.1%	10,302
Manufactura <sup>1</sup>	8,746	88.5%	1,128	11.4%	9,874

FUENTE: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadística y Censos. Censos Económicos 1972 - 1979.

Es posible sin embargo, señalar que una de las probables razones de la evolución que ha tenido la pequeña empresa, al menos en los sectores de comercio y servicios, es que efectivamente existe una demanda para los bienes y servicios proporcionados por la pequeña empresa; una demanda vinculada generalmente, a los sectores de más bajos ingresos, pero también a los sectores medios. Piensese por ejemplo, ¿quién no ha necesitado, alguna vez, que le reparen algún par de zapatos? y este servicio es proporcionado exclusivamente por el sector informal. Luego, es posible deducir que existe una relación entre esa demanda y la evolución experimentada por la pequeña empresa en los sectores mencionados. No ha sido posible mostrar datos sobre la evolución de la demanda en relación al incremento de la oferta de las pequeñas empresas, dedicadas a estas actividades comerciales y de servicios, pero es factible suponer que las condiciones han sido tales que el número de pequeñas empresas se ha incrementado en una proporción mayor que la requerida, de tal forma que es posible suponer un deterioro en los ingresos de los ocupados en el sector informal. Esto último, estaría relacionado a la inadecuada oferta de empleos en los sectores formales de la economía que obliga a muchas personas a dedicarse a estas actividades informales, dada la relativa facilidad de entrada que ellas presentan.

Toda la caracterización anterior nos ha mostrado que la pequeña empresa informal juega un papel muy importante en términos del empleo que ella proporciona. Asimismo, hemos observado que se concentra principalmente en las ramas de actividad económica fundamentalmente dedicadas a la producción de bienes y prestación de servicios orientados a la satisfacción de las necesidades básicas de alimentación y vestuario. Finalmente, hemos mostrado que ella ha tendido a incrementar su número, sobre todo en el sector comercio y servicios. De los datos presentados, sin embargo; no es posible deducir mayores conclusiones en relación al tipo de vinculaciones que la pequeña empresa tiene con los demás sectores de la economía, por lo que en el siguiente apartado se ahondará más en este aspecto, a partir del análisis de los resultados obtenidos del estudio de casos realizados para la pequeña empresa manufacturera.

## 8. Resultados obtenidos de los estudios de casos.

El objetivo fundamental de esta parte del trabajo es mostrar, mediante la ayuda de un estudio de casos de 10 pequeñas empresas manufactureras, el tipo de relaciones que se dan entre el sector informal y otros sectores de la economía, los sectores que resultan beneficiados de tales relaciones y la forma en que ellas afectan al sector informal. Esto nos permitirá complementar algunos aspectos presentados, en forma más general, en la revisión teórica efectuada en la primera parte de este trabajo. No se trata aquí, de estudiar un número suficiente de casos para hacer significativos los resultados, lo cual se haría solamente si se desease llegar a conclusiones más firmes sobre el fenómeno.

Básicamente se entrevistaron dos tipos de empresas: las dedicadas a

la fabricación de vestuario y al calzado. Lo anterior se hizo por la mayor concentración que la pequeña empresa manufacturera presenta en estas dos subramas; también porque de acuerdo a la revisión teórica, efectuada en la primera parte de este trabajo, se pudo detectar que en estas dos subramas se da con frecuencia cierto tipo de relaciones que nos interesa estudiar: la subcontratación y la práctica del capital mercantil. Finalmente se seleccionaron estas dos ramas por la mayor accesibilidad relativa que ellas presentan en relación a otras.

El trabajo tuvo, como era de esperarse, algunas dificultades en cuanto a la localización de las empresas y en cuanto a la disponibilidad de las personas a proporcionar información; sin embargo, en los casos donde las personas fueron más accesibles se pudo recolectar una mayor cantidad de información, lo cual nos permitió llegar a resultados muy interesantes, algunos de los cuales presentamos a continuación.

En cada uno de los casos estudiados se pudo comprobar que, efectivamente, la pequeña empresa manufacturera, tal como la hemos definido, desarrolla y mantiene ciertos vínculos con otras empresas fundamentalmente pertenecientes al sector comercial y manufacturero.

En general, se pudo determinar que la subcontratación es el vínculo, a través del cual, la pequeña empresa se relaciona con otras empresas. Se pudo determinar que muchas empresas comerciales grandes y medianas, utilizan el sistema de subcontratar a otras unidades más pequeñas para que les fabriquen cierto tipo de productos (en nuestro caso, productos pertenecientes a la rama de vestuario y calzado). De la misma manera, se pudo observar que también algunas empresas manufactureras, subcontratan a otras unidades más pequeñas para que realicen ciertas actividades dentro del proceso de fabricación de sus productos. Tal subcontratación se encontró combinada, en la mayoría de los casos, con la práctica del capital mercantil, a través del cual, las unidades contratantes concedían adelantos a las unidades subcontratadas, en forma de materiales. Este adelanto de materiales, facilitaba el proceso de elaboración del producto deseado. Las unidades subcontratadas, además de poner la fuerza de trabajo, ponían, en todos los casos estudiados, los medios de producción los cuales, en el caso de la confección de ropa y de calzado, se reducen a una o dos máquinas de coser.

Concretamente, en el caso de la fabricación de ropa, se detectó que algunas de las pequeñas empresas sujetas a nuestro estudio, estaban vinculadas a pequeñas fábricas de ropa femenina de consumo popular, orientadas al mercado interno y, en uno de los casos, a la exportación hacia Guatemala. El sistema de subcontratación se encontró, en este caso, generalmente diseñado de la siguiente forma: el dueño de la fábrica realiza una parte del proceso de confección del vestido. En los casos estudiados, esta operación correspondió al cortado del vestido. Las otras etapas del proceso: armado y bordado, lo realizaban pequeños talleres de costura, a través de la subcontratación. De esa forma, un pequeño taller, generalmente a cargo de una sola persona, se encarga de armar los vestidos; en tanto que

otro se ocupa de bordar aquellas piezas que así lo requieren. Esta última actividad es muy común en el vestido de niña.

Por una parte las fábricas de ropa contratantes tienen trabajadores que operan al interior de sus instalaciones, pero la mayor parte del trabajo se realiza fuera de dichas instalaciones, por medio de la subcontratación de unidades más pequeñas especializadas en cada una de las etapas del proceso, ya señaladas. A estas unidades subcontratadas se les paga por obra el trabajo realizado y, según se observó, el valor asignado a las distintas actividades era muy bajo, obligando, en algunos casos, a las unidades subcontratadas a realizar trabajos complementarios a fin de incrementar sus ingresos (Vease en Anexos, Casos No. 5, 6 y 10).

Por otra parte, también se determinó que las vinculaciones que desarrollan las pequeñas fábricas manufactureras se daban no sólo con pequeñas fábricas como las mencionadas antes, sino que también con fábricas de mucho mayor tamaño. En efecto, algunas de las empresas sujetas a nuestro estudio, se encontraron vinculadas, a través de la subcontratación, a una de las fábricas que podría considerarse entre las 5 más grandes del país en la fabricación de prendas de vestir. Se pudo constatar que dicha fábrica, encarga la realización de ciertas etapas de la elaboración de sus productos, a pequeños talleres de costura a quienes les paga por obra el trabajo. De los casos analizados, se pudo constatar que una de esas etapas era el bordado de camisas.

La subcontratación pudo constatar en el caso de dos pequeñas empresas que trabajan para uno de los 5 más grandes almacenes comerciales del país. Dicho almacén les proporciona los materiales necesarios (telas, hilos, etc.) para que le produzcan ciertos artículos tales como pantalones de uniformes, cubrecamas, y otros artículos para dormitorio. En este caso, el proceso completo es dejado en manos de estas dos pequeñas empresas entrevistadas, a quienes se paga por obra el trabajo realizado.

En el caso de las pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de calzado, se pudo constatar que opera también entre ellas, con mucha frecuencia, el sistema de adelanto de materiales. Esto lo hace generalmente un comerciante a quien le venden ellas el calzado. Si bien se sabe que también los adelantos se conceden en forma de dinero, en los casos por nosotros entrevistados, sólo se pudo establecer la práctica de adelantos en forma de materiales; los cuales, según se nos manifestó, eran proporcionados a precios mayores que aquellos que se pagarían en caso de comprarlos al contado en cualquier almacén. La aceptación de esos adelantos, no obstante el mayor precio, estaría relacionado al escaso capital con que cuentan los pequeños talleres y a las necesidades de financiamiento que ellos tienen.

Un caso más a nuestro alcance, que quisiéramos comentar, es el de una empresa de fabricación de ropa, con más de 20 empleados; la cual, debido a la definición de pequeña empresa por nosotros adoptada, queda fuera de nuestro análisis. Consideramos necesario, sin embargo, referirnos a ella a fin de ilustrar otros aspectos relevantes de la subcontratación. Se

determinó que esta empresa estaba relacionada, a través de la subcontratación, a uno de los 3 almacenes comerciales más grandes del país, con el cual trabaja desde hace varios años. Esta empresa produce para dicho almacén diversas prendas de vestir, especialmente camisas. El material es proporcionado por el almacén quien a la vez define los diseños y las cantidades que desea de cada uno de los artículos; además proporciona las distintas marcas para los productos. Se nos dijo que los trabajos eran exclusivos para dicho almacén.

Se nos informó que dicho almacén trabaja, de la misma forma, con otras pequeñas y medianas empresas que le confeccionan otros artículos. En todos los casos, el papel del almacén consiste en adelantar las telas necesarias para que el proceso de producción pueda llevarse a cabo, y en el pago correspondiente, por obra, del trabajo realizado.

Este caso ilustra de una manera bastante clara que en realidad el almacén opera como una enorme "fábrica" que le produce distintos artículos (al menos dentro de la rama vestuario por nosotros detectada), sin que dicha "fábrica" requiera de un espacio físico perteneciente al almacén; sin que haya un contrato con los trabajadores, etc. Se pudo constatar, en el caso de la empresa entrevistada, que ella no tiene ningún tipo de prestación por parte del almacén y que tampoco existe un contrato de trabajo, es simplemente un trato verbal. Pudo observarse, por el contrario, que en la medida en que la empresa subcontratada tenga un número considerable de trabajadores, ésta se ve obligada a hacer las contrataciones correspondientes y a conceder las prestaciones del caso.

Puede deducirse de lo anterior, que al operar en esa forma los grandes almacenes, como el que aquí se presenta, evitan el problema de establecer una fábrica lo suficientemente diversificada para que les produzca los distintos artículos que las unidades subcontratadas les proporcionan; o bien, evitan el tener que instalar fábricas especializadas en cada uno de los productos requeridos, fábricas estas, que para ser rentables requerían operar a determinados niveles de producción no acorde, probablemente, con las condiciones del mercado actual. Vemos entonces, que el problema de la escala de planta, que parece estar a la base de esta forma de organización de la producción, se resuelve por medio de la subcontratación de unidades más pequeñas. Es muy probable que con este sistema se produzca a más bajos costos; primero, en la medida en que, el vestuario sea una rama no sujeta mayormente a las economías de escala y convenga por lo tanto, producir por medio de esas unidades subcontratadas; y segundo en la medida en que se paguen por el trabajo realizado precios bastante bajos lo cual es posible en tanto que las unidades subcontratadas se apoya, a su vez, en mano de obra barata a quien, a lo sumo, le pagan el salario mínimo.

Lo planteado para los grandes almacenes que operan a través de la subcontratación, es también válido, con las consideraciones del caso, para las otras empresas contratantes que hemos mencionado, las cuales, según se mostró, estaban vinculadas a pequeñas empresas en las cuales probablemente se da un abaratamiento aún mayor de la mano de obra allí ocu-

pada, en la medida en que en ellas es muy común el trabajo de familiares y aprendices no remunerados (Véase Cuadro No. 10 y Anexos).

Como resultado de esta forma de organización de la producción y, especialmente, en el caso de las pequeñas fábricas de ropa y de calzado de consumo popular se producen bienes de muy bajo precio que son consumidos principalmente por los estratos de población de más bajos ingresos, a través de su compra, generalmente, en los mercados. Lo anterior es posible, en la medida en que el precio pagado por la confección de los mismos es bastante bajo; por ejemplo, ₡ 1,25 por vestido, en uno de los casos estudiados. Las condiciones del mercado de trabajo son tales, que al no encontrar un empleo mejor remunerado, muchas personas se ven obligadas a trabajar bajo esas condiciones de trabajo, las cuales finalmente dan como resultado un abaratamiento de los bienes salario (Vestuario y calzado en nuestro caso).

La producción de bienes salario de bajo precio repercute en los demás sectores de la economía, incrementando el salario real de los trabajadores, lo cual implica una menor presión sindical por aumentos salariales. Este abaratamiento en la producción de los bienes salario, es producto, como hemos visto, de la valoración de la fuerza de trabajo, que produce esos bienes, a un mínimo valor.

Hemos señalado hasta este momento, el tipo de relaciones que se dan entre la pequeña empresa manufacturera, como parte del sector informal y otros sectores, así como algunas de las implicaciones del tipo de relaciones que hemos detectado. Nos interesa ahora destacar otros resultados que obtuvimos en cuanto al carácter de dicha relación y, sobre todo, cómo tales relaciones afectan a la pequeña empresa informal.

Un primer aspecto que vale la pena señalar es que se pudo constatar, en el caso de una de las empresas subcontratadas, el sometimiento a un intercambio desigual, según el cual los materiales le eran proporcionados a un precio mayor del que normalmente tendrían si fuesen comprados directamente en un almacén. Por el contrario, el precio al cual le compraban su producto era tan bajo que se acercaba a sus costos. Esto repercute, indudablemente, en los ya bajos niveles de ganancia de estas pequeñas empresas, imposibilitándoles un trabajo más independiente.

Otro aspecto es que las pequeñas empresas subcontratadas están sujetas a ver reducidos abruptamente sus ingresos en la medida en que disminuyan los requerimientos de la empresa contratante. Esto les afecta grandemente, sobre todo si consideramos que los ingresos de las mismas no provienen de un sueldo fijo, sino por obra y que, sobre todo, tales ingresos son muy bajos. A excepción de 2 casos, el resto de las empresas entrevistadas, tuvieron ingresos menores de ₡ 350 mensuales (Véase Cuadro Resumen No. 10).

Lo anterior se ve agravado en la medida en que, los integrantes de la mayoría de las empresas subcontratadas no gozaron de prestación alguna por parte de la empresa contratante; excepto algunas de ellas que reci-

bieron un aguinaldo de ₡ 100. Tampoco había un contrato firmado que garantizara un determinado nivel de producción, se trataba más bien de un contrato verbal que podía terminar en cualquier momento.

Como resultado de la forma que adoptan las relaciones entre la pequeña empresa y otras empresas, se pudo constatar una serie de condiciones que son impuestas a la primera, una de ellas relacionada con el precio del producto que ella fabrica. En la mayoría de los casos, el precio era determinado por la empresa contratante y, en aquellos casos donde aparentemente se le definía de común acuerdo, se nos manifestó que el regateo era tal que el precio prácticamente era determinado por la empresa contratante y dejado a niveles muy bajos.

Se plantearon algunos otros problemas que conducían a una constante dependencia de las empresas subcontratadas, en relación a las empresas contratantes. Así, en uno de los casos, se nos manifestó que el sistema de pago era tal que el comerciante le pagaba a la pequeña empresa sólo la mitad del valor de su venta de calzado; quedándole debiendo el resto hasta que una nueva entrega se realizara. Esto tiene dos implicaciones. La primera es que la pequeña empresa se ve obligada a vender su producción a la misma tienda todo el tiempo, a fin de recuperar el saldo de su anterior venta, produciéndose así la condición de un monoposonio. Esto se convierte en un círculo donde nuevas entregas son requeridas para poder recuperar el saldo pendiente de pago y así sucesivamente. La segunda, es que este sistema de pago, paradójicamente, es un crédito concedido por la empresa más pequeña a una más grande.

En suma, todo lo anterior nos muestra que la pequeña empresa manufacturera como parte integrante del sector informal, se mantiene en nuestro país bajo condiciones de subordinación y explotación, condiciones sin las cuales no podrían, sin embargo, sobrevivir. De la misma manera, es posible afirmar que tales condiciones se dan no sólo al nivel de la pequeña empresa, estudiada en este trabajo, sino también al nivel de empresas medianas las cuales también mantienen vínculos con empresas mucho más grandes a través del sistema de subcontratación y la práctica del capital mercantil.

## VI. Conclusiones

Consideramos que el presente trabajo permite destacar la importancia que reviste el análisis de las relaciones entre el sector informal y otros sectores de la economía, cuando se intenta profundizar en las razones de la permanencia de las actividades informales en las economías subdesarrolladas. Tales relaciones, según se observó, mantienen al sector informal bajo una situación de dependencia respecto a los otros sectores.

Asimismo, el análisis de los trabajos de PREALC nos mostró que en ellos se considera implícitamente la existencia de relaciones benignas entre los sectores formal e informal, promovándose consecuentemente, las actividades informales así como sus relaciones con los demás secto-



res, aduciéndose para ello, la naturaleza intensiva en mano de obra que las actividades informales presentan.

Por otra parte, la caracterización de la pequeña empresa salvadoreña nos permitió evidenciar el papel primordial que efectivamente juega la pequeña empresa informal en términos del empleo que ella genera. Asimismo, nos permitió mostrar la importancia de la misma en la producción de bienes y prestación de servicios orientados a la satisfacción de las necesidades básicas de alimentación y vestuario. En cuanto a su evolución, se observó que la pequeña empresa comercial y de servicios ha incrementado en términos absolutos y relativos durante el período 71-81, evidenciando la insuficiente absorción de mano de obra, por parte de las actividades formales de la economía y la consecuente tendencia hacia la proliferación de este tipo de actividades.

La evidencia empírica lograda a través del estudio de casos realizado para la pequeña empresa manufacturera nos permitió ilustrar cómo se manifiestan las relaciones entre el sector informal y otros sectores de la economía. En efecto, los casos analizados nos mostraron que la pequeña empresa manufacturera se mantiene vinculada, a través de la subcontratación y la práctica del capital mercantil, con empresas comerciales y manufactureras de diverso tamaño. Se pudo constatar que estas empresas, que subcontratan a la pequeña empresa manufacturera, se benefician de tal relación, en la medida en que utilizan mano de obra barata para la fabricación de sus productos; obligan a la pequeña empresa a operar en dos mercados distintos donde los insumos son caros y su producto es barato, produciéndose de esa forma un intercambio desigual en beneficio de las empresas contratantes; someten a la pequeña empresa a la condición de monopsonio; le imponen precios y en general, mantienen a la pequeña empresa manufacturera bajo una condición de dependencia.

Por otra parte, el estudio de casos permitió complementar la evidencia estadística que mostraba una mayor orientación de la pequeña empresa hacia actividades tendientes a satisfacer necesidades básicas. En efecto, se pudo observar que la pequeña empresa, como unidad subcontratada, está orientada a la producción de bienes destinados a satisfacer las necesidades de vestuario y calzado. Se mostró además, que estos bienes son de relativo bajo precio con lo cual la pequeña empresa estaría contribuyendo a la provisión de bienes salario de bajo precio, incrementando de esa forma, los salarios reales de los trabajadores. Lo anterior tendría como consecuencia una menor presión por aumentos salariales en los distintos sectores.

Adicionalmente, nuestro trabajo nos permitió detectar lo que parece ser una red de subcontrataciones de algunos grandes almacenes y fábricas hacia pequeñas y medianas unidades que les abastecen de una serie de productos en la rama de vestuario.

Tal sistema proporciona las ventajas de una fábrica muy diversificada, en tanto que reduce los costos de manejarla a la simple entrega de materiales, para que el proceso de producción pueda llevarse a cabo, y al pago

por obra, por la confección de los productos. El problema de la escala de planta y el tamaño del mercado parecen estar a la base de este sistema de organización de la producción.

La evolución de la pequeña empresa como parte del sector informal, así como el tipo de relaciones que fueron detectadas a través del estudio de casos, parecen sugerir la existencia de fuertes razones para desear la permanencia del sector informal; sin embargo, de nuestra investigación no es posible sacar conclusiones más firmes respecto a la tendencia en el largo plazo, es decir, si las actividades informales van a mantenerse o desaparecer en esta economía. Consideramos que este aspecto requiere una mayor investigación.

Finalmente, consideramos la conveniencia de extenderse a un mayor número de casos la investigación de las relaciones en la forma en que aquí sé ha conducido, a fin de obtener conclusiones válidas a nivel del país, respecto al carácter subordinado que presentan las actividades informales en la economía.

## VII Anexos

### Caso No. 1

#### a) Generalidades de la empresa entrevistada

La persona entrevistada de esta pequeña empresa trabaja como bordadora de vestidos, para lo cual posee una máquina de coser manual. No tiene empleados a su cargo, Trabaja un promedio de 8 horas al día de lunes a viernes. Tiene un ingreso diario de unos ₡ 9. Su trabajo es permanente.

#### b) Sectores con los que se relaciona

Trabaja para una pequeña fábrica de vestidos, desde hace un año aproximadamente. Esta fábrica le encarga el bordado de vestidos, para lo cual le da las piezas correspondientes y los materiales necesarios. Ella solo pone su trabajo y la máquina de coser.

Manifestó que la fábrica contrata a otras personas para que realicen otras actividades dentro de la confección de los vestidos tales como el armado de los mismos. Dijo que en general, la propietaria de la fábrica se encargaba del corte del vestido. Señaló también que algunas actividades eran realizadas dentro de la fábrica por personas que allí trabajaban, pero que la mayor parte del trabajo era realizado, por personas que como ella eran contratadas para realizar determinadas actividades fuera de la fábrica.

El trabajo realizado se lo pagan por obra: ₡ 9 docena de vestidos y generalmente se hace una docena al día.

### c) De qué forma le afecta dicha relación

Ella considera que este tipo de trabajo le facilita el cuidado de la casa y le evita el pago de una niñera que de otra forma tendría que pagar.

Considera sin embargo, que si tuviera el capital necesario, podría vender mejor su producto y ganarle más, ya que lo que ella recibe como pago es un precio muy bajo. Señaló sin embargo, que le resultaría difícil dedicarse a hacer todo el proceso porque ella sólo sabe bordar.

El trabajo es continuo, aunque fluctua en cantidad.

Aparte de un aguinaldo de ₡ 100 que le dieron este año, no tienen ningún tipo de prestación.

## Caso No. 2

### a) Generalidades de la empresa entrevistada

La entrevistada\* trabaja como bordadora de vestidos de señora y de niña para lo cual utiliza una máquina de coser manual. No tiene empleados que le ayuden. Trabaja aproximadamente unas 4 horas diarias de lunes a viernes ya que tiene un niño que cuidar. Sus ingresos aproximados eran de unos ₡ 50 a la semana. Su trabajo es permanente, aunque fluctua en cantidad.

### b) Sectores con los que se relaciona

La entrevistada trabaja para una pequeña fábrica de vestidos de señora y de niña, desde hace un año aproximadamente. Esta fábrica le encarga el bordado de vestidos y le paga por obra: ₡ 36.00 la docena por el vestido grande y ₡ 4.00 la docena por el pequeño. La fábrica para la cual trabaja esta persona posee las mismas características que la fábrica del caso No. 1.

### c) De qué forma le afecta la relación

No tiene ningún tipo de prestación y el precio por su trabajo es determinado por la fábrica para la cual trabaja.

## Caso No. 3

### a) Generalidades de la empresa entrevistada

La persona entrevistada de esta pequeña empresa se dedica a armar vestidos de niña. Para esta actividad posee dos máquinas de coser (1 eléctrica y otra manual). Trabaja hasta 12 horas diarias y sus ingresos aproximados son de unos ₡ 117 mensuales. No tiene empleados que le ayuden.

\* Es hermana de la persona entrevistada en el Caso No. 1, pero trabajan para distintas fábricas.

Su trabajo es permanente, aunque fluctua en cantidad.

#### **b) Sectores con los que se relaciona**

Esta persona trabaja para una pequeña fábrica de vestidos de niñas, desde hace un año aproximadamente. Antes se dedicaba a lavar y a planchar. Esta fábrica le da las piezas ya cortadas de los vestidos para que ella los arme. Le proporciona además otros materiales necesarios (hilo, encajes, etc.). El trabajo se le paga por obra, ₡ 8.5 y ₡ 7.5 la docena dependiendo de la numeración. Este precio es fijado por la fábrica.

La empresa, para la cual la entrevistada trabaja, tiene en general las mismas características que la fábrica del caso No. 1.

#### **c) De qué forma le afecta la relación**

Aparte de ₡ 100 que le dieron de aguinaldo, no tiene ningún otro tipo de prestación.

Considera la entrevistada que ella no podría realizar un trabajo más independiente por falta de capital y porque ella no sabe como cortar el vestido.

Comentó la entrevistada que cuando la dueña de la fábrica no tiene el valor total para pagarle por una docena de vestidos de ₡ 7.5 por ejemplo, le queda a deber los 50 centavos, los cuales no se los paga nunca más.

### **Caso No. 4**

#### **a) Generalidades de la empresa entrevistada**

La persona entrevistada se encarga de armar vestidos de niña. Tiene una hija de edad escolar que le ayuda en sus ratos libres. Tiene dos máquinas de coser (una eléctrica y otra manual). Trabaja 8 horas al día y se gana un promedio de ₡ 15 diarios. Su trabajo es continuo.

#### **b) Sectores con los que se relaciona**

Trabaja para una pequeña fábrica de vestidos de niña, la cual le proporciona las piezas de los vestidos para que sean armados; además le proporciona otros materiales para realizar el trabajo. Ella sólo pone su trabajo y la máquina de coser. Esta fábrica posee, en general, las mismas características que la del Caso No. 1.

El trabajo se lo pagan por obra a ₡ 7.5 la docena y normalmente hace dos docenas diarias.

Tiene un año aproximadamente de trabajar para esta fábrica, aunque ya antes había trabajado con el anterior dueño de esa misma fábrica.

### c) De qué forma le afecta dicha relación

Aparte de ₡ 100 de aguinaldo que le dieron el año pasado, no tienen ningún otro tipo de prestación. Por otra parte, el precio por su trabajo es fijado por la fábrica para la cual trabaja.

## Caso No. 5

### a) Generalidades de la empresa entrevistada

La entrevistada se desempeña como costurera de vestidos de señora. No tiene empleados a su cargo. Tiene una máquina de coser. Trabaja un promedio de 9 horas al día y muchas veces le es necesario desvelarse. Sus ingresos diarios son a lo sumo ₡ 15, que es el precio de armar una docena de vestidos.

Para complementar sus ingresos, provenientes del armado de vestidos, la entrevistada trabaja adicionalmente en un beneficio de café durante unos 5 ó 6 meses al año. También se dedica a coser a la medida a personas particulares.

### b) Sectores con los que se relaciona

Esta persona trabaja para una pequeña fábrica de vestidos de señora de consumo popular, destinados tanto al consumo interno como a la exportación hacia Guatemala; la cual le proporciona las piezas de los vestidos ya cortados para que ella los arme. Además, la fábrica le proporciona otros materiales como botones, hilos, etc. de tal forma que lo único que ella pone es su trabajo y la máquina de coser. El trabajo se le paga por obra: ₡ 15 la docena de vestidos. Tiene aproximadamente 6 años de trabajar con esta fábrica.

### c) De qué forma le afecta dicha relación

Ella considera que ganaría mucho más si trabajara independientemente, ya que ella cobra entre ₡ 7 y ₡ 8 cuando confecciona vestidos a la medida, en tanto que la fábrica le paga sólo ₡ 1.25 por armar cada vestido. Pero, al mismo tiempo considera que eso le reduciría estabilidad en sus ingresos, no obstante que se describía a sí misma como una buena costurera.

Comprendía que era muy poco lo que recibía por armar cada vestido, el cual por lo general se vendía en unos ₡ 12; sin embargo, dijo: "la necesidad sujeta".

\* La entrevistada reside en Santa Ana.

## Caso No. 6

### a) Generalidades de la empresa entrevistada

El propietario de la empresa se dedica a la confección de pantalones (de uniformes de colegios y de vestir). En su trabajo le ayuda un hijo y un aprendiz. Ambos son estudiantes y no reciben ningún pago. Tiene una máquina de coser.

Trabaja 8 horas diarias. Su hijo y el aprendiz sólo trabajan 4 horas al día. Hace 7 pantalones al día, aproximadamente, con la ayuda de los dos muchachos. Tiene un ingreso diario aproximado de ₡ 50.

### b) Sectores con los que se relaciona

El entrevistado trabaja para un almacén comercial\*, el cual le proporciona las telas para que le confeccione pantalones de uniforme y de vestir. El pone algunos materiales como son los hilos y la manta para las bolsas. El almacén le paga por el pantalón de vestir de ₡ 10 y por el de uniforme ₡ 9.

Con este almacén tiene aproximadamente un año de trabajar, aunque indirectamente ya había trabajado para ellos desde hace 15 años a través de una subcontratación por parte de alguien que hacía el pantalón para dicho almacén. Al morir esa persona, él se ofreció al almacén para hacer el mismo trabajo. Manifestó que la persona que lo subcontrataba a él antes, le pagaba muchísimo menos por la confección de cada pantalón.

### c) De qué forma le afecta dicha relación

El considera que el trabajo es más bien temporal, en el sentido de que la mayor parte del trabajo se da al inicio de la temporada escolar donde son requeridos los uniformes. El resto del año sigue confeccionando pantalones de vestir pero el trabajo es mucho menor. En esta época de menor trabajo por parte del almacén, complementa sus ingresos mediante la confección de pantalones a pedido de clientes. Esta última actividad es marginal en la época de temporada escolar al inicio del año.

Comentó el entrevistado que si él hiciera el pantalón y lo vendiera directamente a los colegios, podría ganar un poco más; indicó sin embargo, que era difícil competir con el almacén ya que a éste le salían mucho más baratas las telas. También dijo que en cierta oportunidad, que el almacén no tenía de la tela requerida para los uniformes escolares, él les propuso que él les vendería el pantalón comprando de la tela en otro lado. Del almacén les respondieron que no, porque a ellos le salía mucho más barato si ellos ponían la tela.

Finalmente, indicó que no tenía ningún tipo de prestación por parte del almacén con el que trabajaba.

\* Este almacén se identificó como uno de los cinco almacenes más grandes del país.

## Caso No. 10

### a) Generalidades de la empresa entrevistada

El entrevistado se dedica a la fabricación de calzado de niño. Tiene 2 empleados contratados y un aprendiz que no devenga salario alguno. Tanto los empleados contratados como el aprendiz son sus hijos.

Manifestó el propietario de este taller que siempre se ha dedicado a esta actividad, pero que como patrón desde hace 5 años solamente.

Trabaja un promedio de 10 horas al día. Sus trabajadores trabajan 4 horas diarias, se les paga por obra y reciben un salario promedio de ₡ 12 al día.

Manifestó que los ingresos provenientes de esta actividad no eran muy altos y que para complementar sus ingresos se veía en la necesidad de tener en su casa una distribuidora de gas propano. Considera él que sin esta otra actividad difícilmente podría sostener su hogar.

### b) Sectores con los que se relaciona

El capital con el que trabaja proviene de un crédito concedido por la Fundación de Vivienda Mínima con fondos del BID, por el cual paga un interés de 2 ó 3% anual.

En cuanto a la forma con que se relaciona con quienes le compran su producto, dijo que no recibía ningún adelanto ni en dinero ni en materiales. Manifestó sin embargo, que vende la totalidad de su producto a una sola tienda debido a que actualmente es difícil abrirse camino en el mercado. La forma en que opera su relación con esa tienda es la siguiente: cuando él lleva la producción a la tienda, el propietario le paga únicamente una parte del valor de la venta y la otra parte se la paga hasta que una nueva entrega se realiza.

### c) De qué forma le afecta esa relación

Respecto al beneficio que él obtiene de la relación con el dueño de la tienda, dijo que tal beneficio era relativo, ya que podía darse el caso —y, de hecho así había ocurrido algunas veces— que la tienda se demorase en pagarle; por lo que él tenía prácticamente que detener la producción. Agregó que su relación con el dueño de la tienda le proporciona cierta estabilidad en los ingresos, pero únicamente en aquellos meses del año en que los pagos son más rápidos (sobre todo en la temporada de recolección de café)\*.

Por otra parte, respecto al precio al cual vende su producto, manifestó que es establecido de común acuerdo por ambos; sin embargo, reconoció que ese precio es tan bajo que sólo le permite un limitado nivel de ganancia.

\* Este señor tiene su taller en Santa Ana.

## NOTAS

1. Véase por ejemplo Chenery, H., M.S. Ahluwalia y otros; "Redistribución con crecimiento". Ed. Tecnos, Madrid, 1976.
2. Véase: International Labour Office (ILO): "Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya". Geneva, 1972; Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC): "Situación y perspectivas de empleo en El Salvador". 1975; Mazumdar, D.: "The urban informal sector", *World Development*, Vol. 4, No. 8, 1976.
3. ILO: "Employment, incomes and equality: a strategy...", op. cit., p. 6.
4. No es objeto del presente trabajo entrar en una discusión de las distintas definiciones formuladas sobre el sector informal. Si se desea ampliar sobre este punto refiérase a Moser, C.: "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development", *World Development*, No. 6, 1978 y Tokman, V.E.: "La Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica". *El Trimestre Económico*, Vol. 48 (4) México, Oct.- Dic. 1981.
5. Asi, Hart K.: "Informal income opportunities and urban employment in Ghana". *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, No. 1, 1973, se refirió por primera vez al trabajador informal como el empleado por cuenta propia; Mazumdar, D. se refiere al sector informal como el mercado no protegido y Gerry, C.: "Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar", *ILO/WEP Working Paper*, 1974, se refiere a él como aquel que incluye a la pequeña producción de mercancías.
6. Tokman, V.E.: "Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica", op. cit. pp. 933-934.
7. Por supuesto, el sector informal ha sido también ampliamente abordado desde otros puntos de vista. Autores como Tokman, V.E. han estudiado el sector informal desde el punto de vista de la distribución del ingreso (Véase su "Influencia del Sector Informal Urbano sobre la desigualdad económica"), otros como R. Infante: "Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del Ingreso". *Trimestre Económico* lo han estudiado desde el punto de vista de las interrelaciones y la heterogeneidad estructural, etc.
8. Bienefeld, M.: "The informal sector and peripheral capitalism- the case of Tanzania". *IDS Bulletin*, Vol. 8, No. 4, 1975.
9. Davies, R.: "Informal sector or subordinate mode of production? a model", in Bromley, R. And C. Gerry, (eds): "Casual work and poverty in third world cities". Wiley, Londres, 1979.
10. King, K.: "Petty production in Nairobi: the social context of skill acquisition and occupational differentiation". in Bromley, R. y C. Gerry (eds), op. cit., p. 217.
11. Lebrun, O. y C. Gerry: "Petty producers and capitalism", *Review of African Political Economy (RAPE)*, No. 3, 1975, p. 29.
12. Ibid. p. 29.
13. Ibid.
14. Davies, R.: "Informal sector or subordinate..." op. cit., p. 95.
15. Véase McEwen Scott, A.: "Who are the self-employed?" in Bromley, R. y C. Gerry (eds), op. cit.
16. Op. Cit. p. 114.
17. Bienefeld, M. op. cit. p. 72.
18. Lebrun, O. y C. Gerry. op. cit., p. 30.
19. Infante, R. op. cit., p. 328.
20. Ibid.
21. Ibid.
22. Véase Bienefeld, M. op. cit., p. 54 y Bromley, R. y C. Gerry (eds), op. cit. p. 5.
23. Roberts, B. "Cities of peasants", E. Arnold. London, 1978, p. 121.
24. Gerry, C. op. cit., p. 106.
25. Roberts B. op. cit., p. 121.
26. Op. cit., 119.
27. Lebrun, O. y O. Gerry. Op. cit., p. 30.
28. Tokman, V.E. Op. cit., p. 935.
29. Ibid.